

# Fallstricke beim privaten Immobilienverkauf

**Yvonne Laage über so manches Detail, das Unerfahrene schnell übersehen**

**E**in Haus oder eine Wohnung privat zu verkaufen, klingt zunächst verlockend. Keine Maklerprovision, volle Kontrolle und scheinbar weniger Aufwand. In der Praxis zeigt sich jedoch schnell: Ein Immobilienverkauf ist komplexer, als viele Eigentümer zunächst vermuten.

Ein häufiger Fehler beginnt bereits beim Angebotspreis. Viele private Verkäufer orientieren sich an Wunschvorstellungen, alten Kaufpreisen oder Internetportalen. Doch Angebotspreise sind nicht automatisch Verkaufspreise. Wird eine Immobilie zu teuer angeboten, bleibt sie lange am Markt und verliert an Attraktivität. Ist der Preis zu niedrig, verschenkt der Eigentümer möglicherweise viel Geld.

Hinzu kommt die emotionale

Seite. Gerade wenn man viele Jahre in einem Haus gelebt hat, Erinnerungen daran hängen oder die Immobilie vielleicht geerbt wurde, fällt ein sachlicher Blick oft schwer. Kritik von Interessenten an Ausstattung, Zustand oder Grundriss

kann persönlich verletzen, obwohl sie meist Teil einer normalen Kaufent-

scheidung ist.

Auch Besichtigungen werden häufig unterschätzt. Manche Interessenten zeigen sich begeistert, loben Haus, Garten oder Lage und sprechen schon fast so, als würden sie kaufen. Doch Begeisterung bei der Besichtigung bedeutet noch lange keine Kaufentscheidung. Oft wird danach doch weitergesucht, die Finanzierung passt nicht oder es kommt keine Rückmeldung mehr. Für private Verkäufer kann das frustrierend und emotional belastend sein.

Auch bei den Unterlagen lauern Risiken. Energieausweis, Grundbuchauszug, Flurkarte, Bauunterlagen, Wohnflächenberechnung oder bei Eigentumswohnungen Teilungserklärung und Protokolle der Eigentümerversammlungen: Käufer und Banken benötigen vie-

le Dokumente. Fehlen diese, verzögert sich der Verkauf oder eine Finanzierung scheitert.

Ein weiterer Fallstrick ist die Beschreibung der Immobilie. Angaben zu Wohnfläche, Baujahr, Modernisierungen, Mängeln oder Nutzflächen müssen sorgfältig sein. Wer versehentlich falsche Angaben macht oder bekannte Mängel verschweigt, riskiert spätere Streitigkeiten.

Ein privater Verkauf ist möglich, verlangt aber Marktkenntnis, Zeit, rechtliche Sorgfalt, gute Nerven und Verhandlungserfahrung. Wer unsicher ist, sollte sich frühzeitig fachlichen Rat holen. Das kann helfen, Fehler zu vermeiden und den Verkauf sicherer, sachlicher und erfolgreicher zu gestalten.

*„Begeisterung bei der Besichtigung bedeutet noch lange keine Kaufentscheidung.“*



*Maklerin  
Yvonne Laage  
äußert sich  
hier zu aktuellen  
Themen  
der Immobilienwirtschaft.*



**Buxtehuder Straße 15 • Apensen**  
**Telefon 0 41 67 / 6 99 75 06**  
**www.laage-immobilien.de**