

Immotipp der Woche (312)

Risiken beim privaten Immobilienverkauf (5)

Ist der richtige Preis gefunden und die Vermarktung gut vorbereitet folgt ein nächster wichtiger Schritt nämlich die Beschreibung der Immobilie. Das kann doch nicht so schwierig sein, denken Sie vielleicht. Die Praxis zeigt, dass hier ganz entscheidende Fehler beim Privatverkauf gemacht werden.

Natürlich haben Eigentümer Ihre Immobilie immer gut instand gehalten und gepflegt. Sie verbinden mit Ihr viele Erinnerungen und Emotionen. Deshalb neigen Verkäufer dazu, Ihr Objekt in zu schillernden Farben zu beschreiben und erwecken somit beim Interessenten falsche Vorstellungen über die Einrichtung und den Zustand. Bekanntlich sind persönliche Geschmäcker aber sehr unterschiedlich und einmal geweckte Hoffnungen beim möglichen Käufer sehr schnell enttäuscht.

Deshalb ist es sehr wichtig, das Verkaufsobjekt so neutral wie möglich zu beschreiben, d. h. Superlative und subjektive Einschätzungen sollten möglichst unterblei-

ben. Natürlich dürften positive Dinge hervorgehoben werden, aber Negatives sollten ebenfalls benannt werden. Ein sanierungsbedürftiges Bad zu verschweigen ist wenig sinnvoll, bei der Besichtigung ist es offensichtlich. Es darf in der Beschreibung aber durchaus positiv umschrieben werden: „Das sanierungsbedürftige Bad lässt dem Erwerber die Möglichkeit es nach seinen persönlichen Vorstellungen zu verändern.“ Klingt doch positiv und verschweigt nicht, oder?

Tip: Die Beschreibung ist eine Kunst für sich. Wir haben sehr viel Übung darin. Mehr dazu im nächsten Immotipp.

**Der nächste Immotipp
erscheint am 07.08.2019**



Mit freundlicher Empfehlung
Peter Vierheilig

Verkauf oder Vermietung? Wir beraten Sie gerne, rufen Sie an!



Vierheilig & Partner

Gesellschaft für Bank- und
Immobilienberatung mbH

Pestalozzistraße 1, 07551 Gera

☎ 0365 / 54818000

www.vierheilig-immobilien.de

