



Die 7 Fehler der meisten Interessenten beim Immobilienkauf

#1 Ich habe keine Kenntnis

Im heutigen Zeitalter ist Informationsbeschaffung schon fast ein Kinderspiel. Mit der richtigen Plattform bekomme ich all die Info, die ich haben will, auf dem Silbertablett serviert. Jedoch gibt es Immobiliensuchende, die sich mit dem Thema Immobilie kaufen noch in kleinster Weise auseinandergesetzt haben.

Dies merken Ihre Mitmenschen und vor allem der, der Ihnen die Immobilie verkauft. Hin und wieder sind dies Immobilien-Privatanbieter, die nur dann an Sie verkaufen, weil sie Mitleid mit Ihnen haben, oder weil Sie vielleicht sympathisch sind. Oft aber läuft der Objektverkauf über den Immobilienmakler. Bei Privateigentümern ist es jedoch ähnlich wie bei Maklern. Haben Sie keine Kenntnis, riecht man dies sozusagen. Stellen Sie nicht die richtigen Fragen, kennen Sie sich nicht richtig aus bei Standardsituationen, katapultieren Sie sich schnell ins Abseits und Ihr Mitbewerber bekommt den Zuschlag für den Kauf.

Also machen Sie sich immer schlau über das, was Sie sich zulegen wollen.

2# Der Erstkontakt

Der Erstkontakt ist fast der Wichtigste. Fallen Sie hier negativ auf, stehen Ihre Chancen wiederum von Anfang an schlecht. Meistens geschieht dies heutzutage über ein Kontaktformular. Viele Interessenten vergessen, dass man hier eine Nachricht hinterlassen kann.

Finden Sie das ist wichtig?

Stellen Sie sich vor, Sie verkaufen eine Immobilie. Sie haben zwischen 25-35 verschiedene Personen, die sich dafür interessieren. An wen erinnern Sie sich später? An den, der Ihnen keine Nachricht hinterlässt, oder an den Interessenten, der Ihnen etwas schreibt?

Beim Telefonat ist das anders. Hier gilt es wiederum einen guten Eindruck zu hinterlassen und mit ein paar gezielten Fragen positiv aufzufallen. Hört der Eigentümer jedoch nur: Ich will eine Besichtigung, ist dies fast schon so, als hätten Sie nichts in das Kontaktformular geschrieben.

Mehr Informationen sind immer ratsam.

3# Verhandeln, ohne die Immobilie überhaupt gesehen zu haben

Jeden Eigentümer oder Makler „freut es riesig“, während des ersten Telefonats hören zu müssen, oder in der ersten Mail lesen zu müssen; Ist das der letzte Preis? – Die Immobilie ist aber übersteuert, geht da noch was am Preis?

Solche Fragen, die A nichts bringen und B am falschen Platz gestellt wurden, stellen Sie in der ganzen Interessenten-Schlange hinten an.

Was meinen Sie denkt wohl der Anbieter?

- Mag dieser Interessent nicht das Geld haben?
- Meint der Interessent dies ist ein Fantasiepreis oder ein Wunschkonzert?
- Privateigentümer sind oft gekränkt, sie wohnen schon ihr halbes Leben dort, haben alles in Ordnung gehalten und dieser Interessent findet ihre Immobilie übersteuert?

So könnten die Gedanken fallen und wieder haben Sie schlechte Karten.

Verhandeln Sie bitte zum richtigen Zeitpunkt!

4# Kommen Sie nicht zu spät zur Besichtigung!

Zu spät sein deutet generell auf Desinteresse hin. Sie wollen doch etwas vom Anbieter, er ist nicht auf Sie angewiesen. Haben Sie einen peniblen Anbieter, müssen Sie sogar damit rechnen, dass Sie an diesem Tag nicht besichtigen können, wenn Sie zu spät kommen. Ist Ihnen das die Traumimmobilie wert?

Der Anbieter verkauft einfach an einen anderen Interessenten, direkt vor Ihrer Nase. Dies teilt er Ihnen auch noch mit beim nächsten Telefonat zum Zweittermin. Das wäre sehr ärgerlich!

Seien Sie pünktlich!

5# Welche Fragen stelle ich?

Es gibt Interessenten, die laufen bei der Besichtigung durch die Immobilie, schauen sich alles nur oberflächlich an, stellen kaum Fragen und sind nach kürzester Zeit wieder fertig mit der Besichtigung.

Es gibt auch wiederum andere Interessenten, welche sich eine kleine Liste mitgebracht haben. Dort werden diverse Punkte abgefragt, die für den eigenen Geldbeutel sehr wichtig sind, und vor allem die Bank interessieren.

Zu welcher Kategorie Interessenten gehören Sie?

#6 Besserwissen oder Halbwissen, besser nicht anwenden!

Wenn Sie sich gut in das Thema Immobilien eingearbeitet haben, kennen Sie wahrscheinlich sich gut über die Region, Bausubstanz, die Technik, Preise und die Darlehensbeschaffung aus. Prahlen Sie mit diesem Wissen vor dem Anbieter, oder stellen Sie dazu noch falsche Behauptungen auf, so ist dieses Treffen für Sie die Letzte gewesen. Solche Personen vermitteln oft detailverliebt und pingelig zu sein. Will der Anbieter dies bei der Abwicklung? Einen peniblen Käufer, der alles besser Weiß und mir beim Verkauf noch Dinge vorhält, die ich falsch oder schlecht gemacht habe, das will kein Anbieter.

Smalltalk und Gemeinsamkeiten finden ist hier schon ehr die Devise!

#7 Die Finanzierung

Angenommen Sie kennen sich am Immobilienmarkt gut aus und haben einen Überblick von Kosten und Kaufabwicklung. Bei der Besichtigung beim Anbieter läuft auch alles perfekt. Sie verstehen sich blendend, haben alle Bedingungen schon bei der ersten Besichtigung geklärt, sie geben sich die Hand und sagen sich gegenseitig – „Der Kauf steht“.

Nun fragt der Anbieter Sie jedoch noch ein letztes: wie sieht es mit Ihrer Finanzierung aus?

Darüber haben sie sich aber noch keine Gedanken gemacht, Sie dachten, erst finde ich meine Traumimmobilie und dann kümmere ich mich um die Finanzierung.

Falsch!!!

Kann es sein, dass genau dieser Anbieter schon einmal in genau dieser Situation war und einem anderen Interessenten viele Wochen Zeit gelassen hat, um die Finanzierung abzuklären? Er hat allen anderen Interessenten abgesagt, um diesem Einen den Kauf zu ermöglichen. Und nach einer schier endlosen Zeit für den Anbieter hat dieser eine Interessent gesagt: ich kann mir Ihre Immobilie nicht leisten!

Was glauben Sie wohl wird der Anbieter machen, oder Ihnen sagen, wenn er Sie fragt ob Sie die Finanzierung geklärt haben und Sie nein sagen? Bestimmt sagt er nicht, gerne warte ich nochmal ein paar Wochen und schaue was daraus wird.

Im schlimmsten Fall verkauft er an den nächst besten Interessenten, der seine Finanzierung von seiner Bank bestätigt hat, mit dem er gleich einen Notartermin vereinbaren kann.

Klären Sie die die Finanzierung schon im Vorfeld und bringen Sie schon zur Besichtigung eine Bestätigung Ihrer Bank über Ihre verfügbare Darlehenssumme mit. Dann steht dem Kauf Ihrer Traumimmobilie auch fast nichts mehr im Weg.