

Verdeckte Mängel

Machen Sie Ihre Immobilie nicht schlechter als sie ist! Sie müssen nicht auf jeden Kratzer im Parkett hinweisen. Ihr Kaufinteressent wird sich selbst auf die Suchen nach Mängeln machen, um sich für die Preisverhandlungen zu rüsten.

Sie sind aber verpflichtet, den Interessenten auf alle verdeckten Mängel hinzuweisen von denen Sie wissen! Verdeckt bedeutet, dass der Käufer auch bei sorgfältiger Besichtigung den Mangel nicht entdecken kann.

Ein Beispiel: Eine feuchte Stelle im Keller, die momentan nicht zu sehen ist, weil Sie gerade frisch gestrichen haben. Sie müssen den Käufer darauf hinweisen, wenn Sie nicht sicher sind, dass der Schaden dauerhaft behoben wurde. Sie können z.B. die Handwerkerrechnung der Reparatur vorlegen. Dann besteht für Sie kein Haftungsrisiko, und der Käufer ist sich sicher, dass alles ordentlich repariert wurde.

Prinzipiell verkaufen Sie Ihre Immobilie ohne Gewährleistung, „wie gesehen“. Für verdeckte Mängel von denen Sie wussten müssen Sie aber haften, wenn Sie nicht darauf hinweisen!

Gehen Sie offen und ehrlich mit den Interessenten um! Nur wenn Sie sich gegenseitig vertrauen, wird der Verkauf zustande kommen.

Trotzdem sollten Sie sich im Vorfeld überlegen, welche Fragen gestellt werden könnten, und welche Antwort Sie darauf geben wollen. Dann steht angenehmen Besichtigungen nichts mehr im Wege!

Viel Erfolg!

Lesen Sie mehr zum Thema:

Broschüre:

Nr. 1: **Die 6 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf**

Nr. 2: **Tipps der Immobilienprofis**

Nr. 3: **Der richtige Preis für meine Immobilie**

Nr. 4: **Die professionelle Besichtigung**

Nr. 5: **Kaufverhandlungen ergebnisorientiert führen**

Nr. 6: **Kaufvertragsgestaltung - aber sicher!**

Nr. 7: **Banken und der Immobilienverkauf**

Nr. 8: **Was Interessenten fragen (dürfen)**

Wenn Sie Interesse haben, senden wir Ihnen gerne weiter Informationen zu!

Ein Service von:

Edelmann-Immobilien-MV

Lars Edelmann

Büroinhaber

Immobilienmakler IHK

Grubenstraße 35

18055 Rostock

Telefon: 0381 / 44 43 16 70

Fax: 0381 / 44 43 16 71

E-mail: immobilien@vermittlung-rostock.de

www.edelmann-immobilien-mv.de

Jeder DIV-Partner ist ein rechtlich eigenständiges Unternehmen.



INFORMATIONEN FÜR PRIVATE
IMMOBILIENVERKÄUFER

Broschüre Nr. 8

***Was Interessenten fragen
(dürfen).***

Als Verkäufer einer Immobilie kommen Sie recht schnell mit den ersten Interessenten am Telefon in Kontakt. Sie schalten zum Beispiel eine Anzeige in einer Tageszeitung oder im Internet und ein Kaufinteressent meldet sich bei Ihnen.

Fragen am Telefon:

Eine der ersten Fragen des Kaufinteressenten am Telefon ist, wo sich die Immobilie denn genau befindet. Als Verkäufer geben Sie hier selbstverständlich bereitwillig Auskunft. Nun folgen eventuell Fragen zu weiteren Details, wie zum Beispiel Baujahr, Wohnfläche, Grundstücksgröße, etc ...

Eine der nächsten Fragen ist, wann eine Besichtigung möglich ist. Hier werden Sie überlegen, wann es bei Ihnen am besten passt. In dieser Abstimmung werden Sie womöglich erwähnen wann Sie keine Zeit haben, da Sie auf der Arbeit, im Urlaub, beim Sport oder auf einer Familienfeier sind.

VORSICHT: *Sie haben soeben einem fremden Menschen Ihre Immobilie beschrieben, die Adresse genannt und auch noch mitgeteilt wann Sie nicht Zuhause sind!*

Geben Sie bitte keinem fremden Interessenten die Adresse, bevor Sie nicht wissen, mit wem Sie es zu tun haben, und dies möglichst kontrollieren konnten!

Sicherlich haben die wenigsten Anrufer negative Absichten. Das Beispiel soll Sie lediglich darauf aufmerksam machen, dass eine gewisse Vorsicht geboten ist, und Sie sich darauf vorbereiten müssen, wie Sie die Fragen beantworten, die man Ihnen stellen wird.

Gute Antworten

Versuchen Sie bereits am Telefon einige Informationen über den Anrufer zu erhalten. Fragen Sie nach Name, Adresse und Telefonnummer, bevor Sie Ihre Adresse preisgeben. So können Sie beispielsweise im Telefonbuch kontrollieren, ob der Anrufer korrekte Angaben macht.

Bringen Sie auch in Erfahrung, was der Interessent sucht. Fragen Sie wie viele Personen einziehen sollen, ob es bestimmte Anforderungen gibt, und wann der Umzug stattfinden soll.

Auf diese Weise können Sie zum einen in Erfahrung bringen, ob sich ein Besichtigungstermin für Sie lohnt. Zum anderen wird ein ernsthafter Kaufinteressent Antworten auf diese Fragen haben. Wer vielleicht andere Ziele als den Erwerb einer Immobilie verfolgt, kommt ins Stottern. Dann ist Vorsicht geboten.

Wenn alle Fragen zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet werden, spricht nichts dagegen, Ihrerseits Informationen preiszugeben. Versuchen Sie jedoch nicht Ihr Haus bereits am Telefon zu verkaufen! Vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin.

Terminvereinbarung

Legen Sie von Anfang an Besichtigungstermine fest! Sie wissen, zu welcher Tageszeit sich Ihre Immobilie von Ihrer besten Seite zeigt. Berücksichtigen Sie aber, dass viele Berufstätige nicht unter der Woche kommen können. Halten Sie daher auch Termine am Wochenende bereit.

Wenn Sie auf diese Weise vorgehen, dann kommt es auch nicht zu der oben beschriebenen Situation, dass Sie am Telefon laut überlegen, wann sie nicht zuhause sind. So bekommt ein Anrufer mit unlauteren Absichten keinen Hinweis darauf, wann Ihre Immobilie leer steht.

Fragen beim Besichtigungstermin

Naturgemäß hat ein Interessent viele Fragen zu Ihrer Immobilie. Sie sollten diese Fragen wahrheitsgemäß beantworten, um sich vor negativen Folgen zu schützen.

Fragen zu technischen Details können Sie gut mit Rechnungen zu Erneuerungen oder mit Messprotokollen der letzten Wartung untermauern.

Gerade bei älteren Objekten haben Sie aber häufig keine genauen Informationen über Bauart und Ausführung. Machen Sie dann auch keine Aussagen über die Sie sich nicht sicher sind.

Auch zur Umgebung, zur Nachbarschaft und zu persönlichen Motiven für den Verkauf werden Ihnen häufig Fragen gestellt werden. Hier müssen Sie abwägen, welche Antworten Sie geben möchten.

Ihre persönlichen Gründe für den Verkauf, sind Ihre Privatangelegenheit. Sie müssen diese dem Interessenten nicht offen legen. Allerdings gewinnt Ihr Besucher leicht den Eindruck, dass nicht alles mit rechten Dingen zugeht, wenn Ihm Antworten verweigert werden. Wägen Sie daher ab, ob Sie nicht mit offenen Karten spielen wollen, auch was Ihre persönlichen Motive angeht.

Die Fragen zur Nachbarschaft sind ebenfalls heikel, weil es um persönliche Beziehungen geht. Beschränken Sie am besten Ihre Aussagen darauf, dass sie neutral klingt, z.B.: *„Im Nachbarhaus wohnt eine junge Familie mit zwei Kindern.“* Wenn Sie ein gutes Verhältnis zu Ihren Nachbarn haben, erzählen Sie dies ruhig. Erwecken Sie aber nicht den Eindruck, die ganze Nachbarschaft sein „eine große Familie“. Das kann schnell nach hinten losgehen, wenn der Kaufinteressent vielleicht auf Abstand bedacht ist.