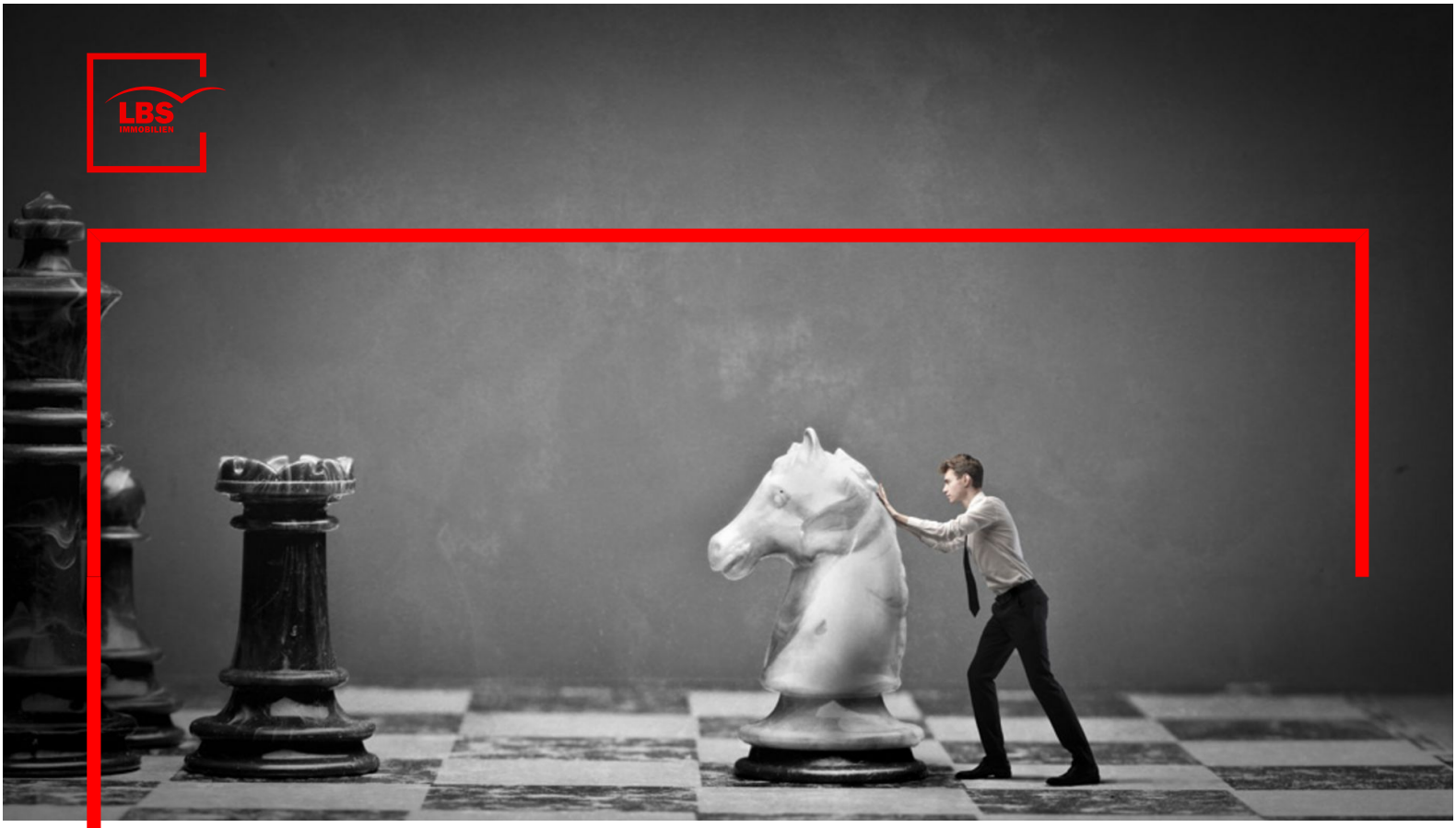


Was ist die richtige Strategie beim Angebotspreis?

Oft gehen Eigentümer den Immobilienverkauf unvorsichtig an. Beim Angebotspreis verfolgen Sie häufig keine Strategie. In der Praxis kann dies allerdings zu Fehleinschätzungen, Verzögerungen im Verkauf, Irritationen bei Interessenten und finanziellen Verlusten führen. Deshalb sollten Eigentümer eine passende Strategie für ihren Immobilienverkauf wählen.

Immobilienverkäufer gehen oft nicht strategisch vor, wenn sie überlegen, zu welchem Preis sie ihre Immobilie am Markt anbieten. Oft schätzen Immobilienbesitzer den Wert ihrer Immobilie viel höher ein, als er tatsächlich ist. Schließlich haben sie viele Jahre in der Immobilie gewohnt. Nicht selten vermischen sich dann der reale und ideelle Wert. Allerdings ist eine emotionale Wertein-

schätzung nicht unbedingt zielführend.

Unbedingt über den realen Marktwert der Immobilie informieren

Daher sollte sich der Immobilienverkäufer unbedingt über den realen Marktwert seiner Immobilie informieren. Nur so kann er verhindern, dass sich der Verkauf seiner Immobilie unnötig in die Länge zieht und das Eigentum sogar unter Wert verkauft werden muss. Denn, setzt der Verkäufer den Angebotspreis zu hoch an, wird das Angebot in den Immobilienportalen oft ignoriert. Oft muss dann der Preis gesenkt werden, um mögliche Interessenten auf die Immobilie aufmerksam zu machen. Geht der Verkäufer aber dann zu sehr mit dem Preis runter, lässt dies die möglichen Interessenten skeptisch werden. Selbst das schönste Haus bekommt in diesem Fall schnell das Prädikat „Ladenhüter“ oder „Problemimmobilie“ verpasst.

Um dies zu umgehen, muss also zunächst der Markt- beziehungsweise Verkehrswert der Immobilie ermittelt werden. Anschließend sollte sich der Immobilienverkäufer überlegen, mit welcher Preisstrategie er an den Markt gehen möchte. Aber Vorsicht! Ohne die nötige Erfahrung kann man sich hier schnell verzocken. Profi-Makler besitzen aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung für ziemlich jede Immobilie die passende Strategie. Auf jeden Fall ist es ratsam, sich von einem Profi beraten zu lassen.

Richtige Bewertung benötigt Fachwissen und Erfahrung

Ein Profi-Makler kennt sich ebenfalls mit der aktuellen Marktlage vor Ort bestens aus und kann schon bei der ersten Begehung eine Einschätzung abgeben. Die Kosten, die mit solch einem Auftrag verbunden sind, rentieren sich im Endeffekt definitiv. Denn nur eine Marktwertermittlung, die professionell durchgeführt wurde, ist auch wirklich aussagekräftig.

Steht der Verkehrswert der Immobilie fest, haben Verkäufer die Wahl zwischen drei verschiedenen Preisstrategien. Strategie Nummer 1: Sie setzen den Angebotspreis hoch an und alles auf eine Karte, was – wie bereits gehört – ein großes Risiko birgt. Strategie Nummer 2: Sie bieten Ihre Immobilie zum Marktwert an und garantieren sich damit einen schnellen und sicheren Verkauf. Strategie Nummer 3: Sie wählen bewusst einen Mindestpreis aus, der unter dem Marktwert liegt und somit die Nachfrage stark erhöht und ein Bieterverfahren möglich macht. Wem hier die nötige Erfahrung fehlt der sollte sich unbedingt von einem Profi beraten lassen, welche Strategie für seine Immobilie und in seiner Situation die passende ist.

Sie sind sich unsicher, mit welcher Strategie Sie an den Markt gehen sollen?

Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.