RE/MAX Kempten

## Broschüre 7

# Die richtige Preisfindung

---

## Übersicht


| | |
|---|---|
| Broschüre 1 | Zehn Merkmale seriöser Makler |
| Broschüre 2 | Zehn Tipps gegen Mietnomaden |
| Broschüre 3 | 18 Schritte zum erfolgreichen Verkauf |
| Broschüre 4 | Die 12 größten Irrtümer im Mietrecht |
| Broschüre 5 | Warum ein Alleinauftrag? |
| Broschüre 6 | Die sechs häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf |
| Broschüre 7 | Die richtige Preisfindung meiner Immobilie |
| Broschüre 8 | Kaufverhandlungen ergebnisorientiert führen |
| Broschüre 9 | Kaufvertragsgestaltung – aber sicher! |
| Broschüre 10 | Banken und der Immobilienverkauf |
| Broschüre 11 | Was Interessenten fragen (dürfen) |


Auf Anfrage stellen wir Ihnen weitere dieser Broschüren zur Verfügung.

Sicherlich wollen Sie für Ihr Haus oder Ihre Wohnung den besten Preis erzielen! Dafür ist es nötig, dass Sie sich einen genauen Überblick über den Markt verschaffen, um die richtige Preisspanne festzulegen.

## Ihr Ziel: Der beste Preis

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer ihren Wert zu bestimmen. Beim Verkauf von Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt, und die kann zwischen verschiedenen Lagen, verschiedenen Immobilientypen und dem Zeitpunkt des Verkaufes sehr unterschiedlich sein.

Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufes. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressenten. Nur wenn Ihr Angebotspreis im richtigen Rahmen liegt werden Sie ausreichend Nachfrage erzeugen können, um unter den Interessenten denjenigen zu finden, der genau Ihr Haus kaufen möchte, und deshalb den besten Preis bezahlt!

## Verhandlungsspielraum

Sicherlich haben Sie schon von Bekannten oder Freunden gehört, dass Immobilienpreise immer Verhandlungssache sind. Das ist richtig!

Jeder Käufer wird für sich abwägen, welche Vor- und Nachteile die Immobilie für ihn hat, welche Renovierungen oder Umbauten vorzunehmen sind und welche Kosten neben dem eigentlichen Kauf damit auf ihn zukommen. Auch spielen natürlich die persönlichen finanziellen Möglichkeiten des potentiellen Käufers eine Rolle.

Dazu kommt, dass jeder Käufer das „gute Gefühl“ haben will, einen guten Preis ausgehandelt zu haben. Lassen Sie dem Käufer dieses Gefühl und planen Sie von vornherein einen Verhandlungsspielraum ein.

Aber hier ist Vorsicht geboten! Wenn Sie Ihr Angebot von Anfang an viel zu teuer machen, um nachher 20% oder gar mehr nachlassen zu können, werden viel potentielle Käufer von den übertriebenen Forderungen abgeschreckt, und werden Ihre Immobilie erst gar nicht besichtigen. Auch machen Sie sich unglaubwürdig, wenn der Preis völlig aus dem Rahmen fällt. Die Interessenten werden sich fragen, ob Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung ernsthaft verkaufen wollen.

## Kriterien der Wertermittlung

Wichtige Kriterien sind unter anderen:

Die Lage

Die Grundstücksgröße

Der Anteil der Gemeinschaftsflächen

Die Wohnfläche

Die Art der Immobilie

Der Ausstattungsstandard

Das Baujahr

Durchgeführte Renovierungen und Verbesserungen

Das Angebot am Markt

Mitverkauftes Inventar

## Informationsquellen

Verschaffen Sie sich einen Überblick über den Markt. Vergleichen Sie aktuelle Angebote. Berücksichtigen Sie aber die Unterschiede in den o.g. Punkten. Reihenhaus ist eben nicht gleich Reihenhaus. Lesen Sie dazu den Immobilienteil der Zeitung, beachten Sie Aushänge und recherchieren Sie im Internet.

Sammeln Sie wichtige Daten. Bodenrichtwerte sowie Referenzwerte stellt der Gutachterausschuss oder Ihr RE/MAX-Makler zur Verfügung. Denken Sie bitte daran, diese Richtwerte auf Ihre Immobilie umzurechnen.

Fragen Sie in der Nachbarschaft herum. Wenn Sie hier verlässliche Informationen sammeln können, ist das viel Wert. Aber Vorsicht: Nicht immer werden die Auskünfte, die Sie bekommen, ganz der Wahrheit entsprechen. Käufer neigen dazu, den Preis zu untertreiben, aus Angst zuviel bezahlt zu haben. Verkäufer geben dagegen gerne mal etwas mehr an, um nicht in den Verdacht zu geraten, Ihre Immobilie verschleudert zu haben. Achten Sie also auf die Verlässlichkeit Ihrer Quelle.

## Gutachten

Manchmal kann es sinnvoll sein, ein Verkehrswertgutachten anfertigen zu lassen. Zum Beispiel in Erbschaftsfällen wenn die Erben sich nicht einig sind, bei Ehescheidungen oder in Sorgerechtsangelegenheiten kann ein Gutachten Sicherheit bringen.

Verkehrswertgutachten sind allerdings relativ teuer, und bringen keine Gewähr, dass der ermittelte Wert auch tatsächlich erzielt wird.

## Professionelle Marktanalyse

Wenn Sie nicht sicher sind, welchen Preis Sie für Ihre Immobilie ansetzen sollen, holen Sie sich fachlichen Rat!

Der Preis mit dem Sie Ihr Angebot veröffentlichen hat entscheidenden Einfluss auf den Erfolg Ihres Verkaufes. Zu niedrig bedeutet: schneller Verkauf aber verschenktes Geld. Zu hoch bedeutet: wenig Nachfrage, langer Verkaufszeitraum und am Ende ebenfalls weniger Geld. Das Angebot erscheint als „Ladenhüter“.

Professionelle Makler oder auch manche Gutachter erstellen gerne eine umfassende Marktanalyse für Sie. Damit haben Sie die dringend benötigten Informationen und erzielen den besten Preis. Lassen Sie sich ausführlich erläutern, auf welchen Daten die Analyse beruht.

Tipp: Eine professionelle Bewertung ist die Grundlage des Verkaufserfolges. Sparen Sie hier nicht am falschen Ende. Fehler, die hier passieren, sind kaum rückgängig zu machen!

## Verhandlungsmasse

Um bei den Preisverhandlungen nicht sofort Zugeständnisse zu machen, bietet es sich an, Inventar als „Dreingabe“ anzubieten. Lassen Sie also zum Beispiel die Einbauküche bei Ihrer Grundkalkulation weg. Dann können Sie bei den Verhandlungen „noch was drauflegen“.

Niemand kann den Preis einer Immobilie genau bestimmen! Der Preis richtet sich nach Angebot und Nachfrage. Wenn Sie von jemandem hören, Ihre Immobilie sei genau die Summe X Wert, sollten Sie vorsichtig sein. Eine seriöse Bewertung kann Ihnen aber eine recht genaue Preisspanne nennen, die sich in vertretbarer Zeit realisieren lässt.

© RE/MAX Immobilien Kempten, 2010