WIE BESTIMME ICH DEN RICHTIGEN PREIS FÜR MEINE IMMOBILIE?

IMMOBILIENBEWERTUNG

RÖPKE & BEHRING
IMMOBILIEN

VORWORT

Den richtigen Verkaufspreis für Ihre Immobilie zu finden, ist eine der schwierigsten Aufgaben, die es beim privaten Immobilienverkauf gibt.

Sie möchten zum einen kein Geld verschenken, indem Sie das Objekt zu günstig verkaufen. Zum anderen sollten Sie aber auch einen realistischen Preis wählen, zu welchem sich auch seriöse Interessenten bei Ihnen melden.

Im Folgenden möchten wir Ihnen einige Tipps und Werkzeuge an die Hand geben, welche bei der Ermittlung des richtigen Angebotspreises für Ihre Immobilie helfen sollen.

Gewusst wie!

RÖPKE & BEHRING
IMMOBILIEN

DER KÄUFER IST PROFI IN SEINEM SUCHGEBIET

Wenn Sie Ihre Immobilie mit einem unrealistisch hohen Preis inserieren, dann werden potenzielle Käufer schnell abgeschreckt sein.

Viele Interessenten suchen schon mehrere Monate, teilweise sogar seit Jahren nach ihrer **Traum-Immobilie**. Sie haben schon dutzende Häuser und Wohnungen besichtigt, hunderte Immobilien im Internet angesehen und kennen sich mit den Preisen in ihrem Suchgebiet oft hervorragend aus.

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein solcher Interessent ein Objekt anfragen wird, welches sich deutlich oberhalb der in der Nachbarschaft gezahlten Preise befindet, ist entsprechend gering.

Interessenten

NACHTRÄGLICHE PREISREDUZIERUNG

Viele Verkäufer argumentieren mit Floskeln wie „Versuchen kann man es ja mal“ oder „Mit dem Preis runtergehen kann ich immer noch“.

Wir warnen eindringlich davor, was eine nachträgliche Preisreduzierung auslöst. Kaufinteressenten, welche aktiv am Markt suchen, wird sofort auffallen, dass das Objekt im Preis reduziert wurde.

Ebenso werben einige Internetplattformen mit der Preisreduzierung. Es wird also nicht unentdeckt bleiben, dass der Preis Ihrer Immobilie gesenkt wurde. Dies wirft für Ihre potenziellen Käufern **die Frage auf „Was stimmt mit dem Haus nicht?“**.

Preissenkung

LANGE VERMARKTUNGSDAUER UND WIEDERHOLTE PREISREDUZIERUNGEN

Wenn ein Objekt bereits lange am Markt ist und gegebenenfalls schon mehrere Preissenkungen hinter sich hat, dann sprechen wir davon, dass „das Objekt verbrannt wurde“.

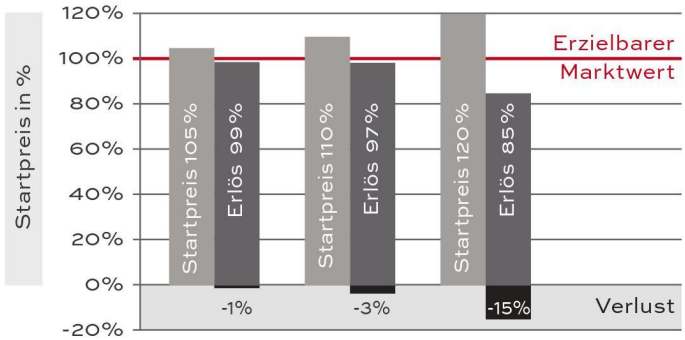
Solche Objekte sind nur noch **schwer verkäuflich** und erzielen meist nicht mehr den Preis, den sie eigentlich wert sind. Mit steigender Vermarktungszeit sinkt die Zahl der Anfragen, die meisten Käufer verlieren das Interesse an dem Objekt und **Ihre Verhandlungsbasis wird wackeliger**.

Verlust

STATISTIKEN LÜGEN NICHT

Die Kreissparkasse Köln hat vor einigen Jahren in Zusammenarbeit mit der Flowfact AG mehr als 1.000 Verkaufsfälle ausgewertet und ist zu dem Ergebnis gekommen: Je höher der Angebotspreis, desto niedriger der Erlös. So haben die ausgewerteten Immobilien bei einem Angebotspreis von 120 % des eigentlichen Wertes des Objekts im Durchschnitt lediglich 85 % ihres Marktwertes erzielt, **also 35 % weniger** als ursprünglich gefordert wurde.

Den höchsten Verkaufspreis haben im Durchschnitt die Immobilien erzielt, welche **unterhalb des Marktpreises angeboten** wurden, da sie meist anschließend hochgeboten wurden.



Quelle:
Empirische Studie der Kreissparkasse Köln auf Grundlage von 1.000 Immobilienverkäufen

ABER WIE GEHT ES DENN NUN RICHTIG?

Wir sind immer darauf bedacht, einen Angebotspreis zu finden, welcher realisierbar ist und nah am Marktwert der Immobilie liegt. Dadurch generieren wir eine **gesunde Nachfrage** und schaffen uns eine gute Verhandlungsposition. Außerdem können wir sehr kurze Vermarktungszeiten erreichen.

Im Jahr 2020 lagen **unsere beurkundeten Kaufpreise bei durchschnittlich 99,2 % des Angebotspreises**, wobei dieser auch oft übertroffen wurden.

WIE FINDE ICH DEN RICHTIGEN ANGEBOTSPREIS?

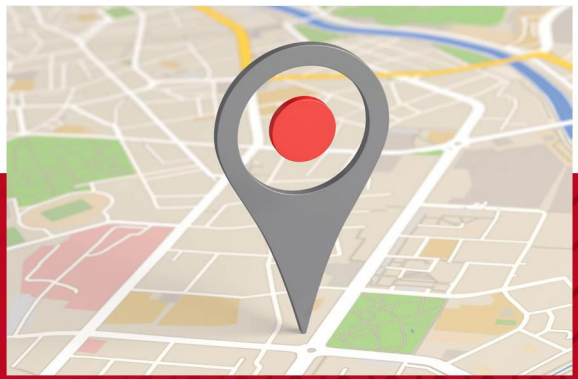
Orientieren Sie sich an den Verkäufen in der Nachbarschaft und betrachten Sie dabei eine möglichst große Zahl an Abwicklungen. Denn gerade am Immobilienmarkt können einzelne Preise weit auseinanderliegen, da sich auch Häuser in der unmittelbaren Nachbarschaft sehr voneinander unterscheiden können.

DIE MIKRO-LAGE MACHT DEN UNTERSCHIED

Viele Käufer achten sehr darauf, **in welcher Straße ein Objekt liegt**. Vor allem in der Innenstadt kann eine Straße über schöne Häuser, große Vorgärten und eine tolle Atmosphäre verfügen, während die nächste Straße eher eng und dunkel wirkt. Häuser an einer Hauptstraße erzielen fast immer einen merkbar geringeren Preis, als Häuser in der Seitenstraße, welche sich lediglich 50 m entfernt befinden.

DURCHSUCHEN SIE DIE ONLINE-PLATTFORMEN

Auf den großen Immobilienplattformen (Immowelt, Immobilienscout24 etc.) können Sie sehr unkompliziert die **angebotenen Objekte mit Ihrer eigenen Immobilie vergleichen**. Achten Sie darauf, dass Sie vor allem Objekte zur Betrachtung ziehen, welche Ihrer Immobilie sehr ähnlich sind. Insbesondere der Objekt-Zustand macht hier einen großen Unterschied und wird von Eigentümern oft besser eingeschätzt als von einem unabhängigen Dritten. Beachten Sie aber bitte, dass Sie auf den Internetplattformen lediglich die Angebotspreise einsehen können. Welche Preise am Ende wirklich erzielt werden, steht auf einem anderen Blatt.



DER GRUNDSTÜCKSMARKTBERICHT BRINGT SICHERHEIT

In Deutschland gibt es sogenannte **Grundstücksmarktberichte**, welche beim örtlichen Gutachterausschuss erhältlich sind (in Bremen wird jedes Jahr ein Grundstücksmarktbericht veröffentlicht). Dort werden die durchschnittlich erzielten Preise jeder Objektart (Wohnungen, Häuser, Neubau, Gewerbe) dargestellt.

Beachten Sie, dass Preisspannen mit angegeben werden und die Werte natürlich gedeutet sind und auf den Zustand und die Lage Ihrer Immobilie bezogen werden müssen. Wir benutzen die Grundstücksmarktberichte beispielweise auch bei der Erstellung von Gutachten.

Orientierung

IM ZWEIFEL:
EINEN SACHVERSTÄNDIGEN BEAUFTRAGEN

Sollten Sie sich nach wie vor unsicher sein, so können Sie Ihre Immobilie natürlich auch gutachterlich einschätzen lassen. Ein **Sachverständiger** kann neben einer Verkehrswertermittlung auch eine **Baubeschreibung** erstellen. In einem vollständigen Verkehrswertgutachten wird Ihnen auch beschrieben, wie der Sachverständige zu seiner Preiseinschätzung kommt.

Gutachten

PROFI-TIPP: LASSEN SIE SICH HOCHBIETEN

Wenn Sie Angst haben, einen zu geringen Preis für Ihre Immobilie zu erzielen, dann verkaufen Sie Ihr Objekt im **Gebotsverfahren**. Die Immobilie wird dann zu einem geringeren Preis inseriert, damit eine möglichst hohe Zahl Interessenten angesprochen wird. Achten Sie unbedingt darauf, dass von Anfang an offen kommuniziert wird, dass das Objekt höchstbietend verkauft wird. Wir empfehlen bei dieser Vorgehensweise unbedingt, das Objekt nicht selbst anzubieten, sondern den Verkaufsauftrag an einen Makler zu vergeben. Denn: Um beim Gebotsverfahren ein gutes Ergebnis zu erzielen, **sollte es von jemand Unabhängigem durchgeführt werden**.

Diese Vorgehensweise erzeugt jedoch durch die vielen Anfragen und Besichtigungen sowie die Durchführung des eigentlichen Gebotsverfahrens mit ständigem Kontakt zu allen Interessenten einen immensen Zeitaufwand.

WIR SIND FÜR SIE DA.

Ein privater Immobilienverkauf ist mit einigen Hürden verbunden und vor allem die Wahl des richtigen Angebotspreises kann oft überfordernd wirken. Wenn Sie Ihre Immobilie privat verkaufen möchten, dann empfehlen wir Ihnen prinzipiell, sich vorab eine professionelle Meinung einzuholen – am besten wählen Sie hierzu einen Sachverständigen bzw. Gutachter.

Im Zuge eines Verkaufsmandats bewerten wir selbstverständlich alle Immobilien persönlich und besprechen gemeinsam mit dem Eigentümer einen sinnvollen Angebotspreis. Wir möchten Ihnen die Sicherheit geben, das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Sprechen Sie uns an. Ob telefonisch oder persönlich in unserem Büro in der Pappelstraße 94 – wir sind für Sie da und stehen Ihnen jederzeit zur Seite.

Röpke & Behring GmbH & Co. KG
Pappelstraße 94 | Kirchweg 214 | 28199 Bremen

Mail **info@roepke-behring.de**

Telefon **0421 / 53 50 6 - 0**

RÖPKE & BEHRING
IMMOBILIEN

immowelt Business Partner

BELLEVUE BEST PROPERTY AGENTS 2021

ivd IMMOBILIEN FORTBILDUNGS ZERTIFIKAT 2021

www.roepke-behring.de