

Der richtige Angebotspreis

Schon vor Beginn des eigentlichen Verkaufs Ihres Eigenheims sollten Sie sich Gedanken um den Kaufpreis machen mit dem Sie in den Markt starten möchten. Wichtig ist vor allem welcher Preis überhaupt erzielbar ist! Es geht nicht um den Wert den man gerne erzielen möchte, sondern um den Wert den die eigene Immobilie in der aktuellen Marktsituation besitzt.

Die meisten Eigentümer bewohnen ihr Objekt bereits seit vielen Jahren und haben eine enge emotionale Bindung zu ihrem Eigentum. Oftmals handelt es sich auch um das Elternhaus weshalb eine realistische Einschätzung des Marktpreises sehr erschwert wird.

Hilfreich kann hier der Vergleich mit ähnlichen Objekten aus den Immobilienportalen oder Zeitungen sein.

Doch auch hier ist Vorsicht geboten!. Grundsätzlich ist ein Vergleich von Immobilien sehr schwierig da jedes Objekt Eigenarten und Unterschiede aufweist.

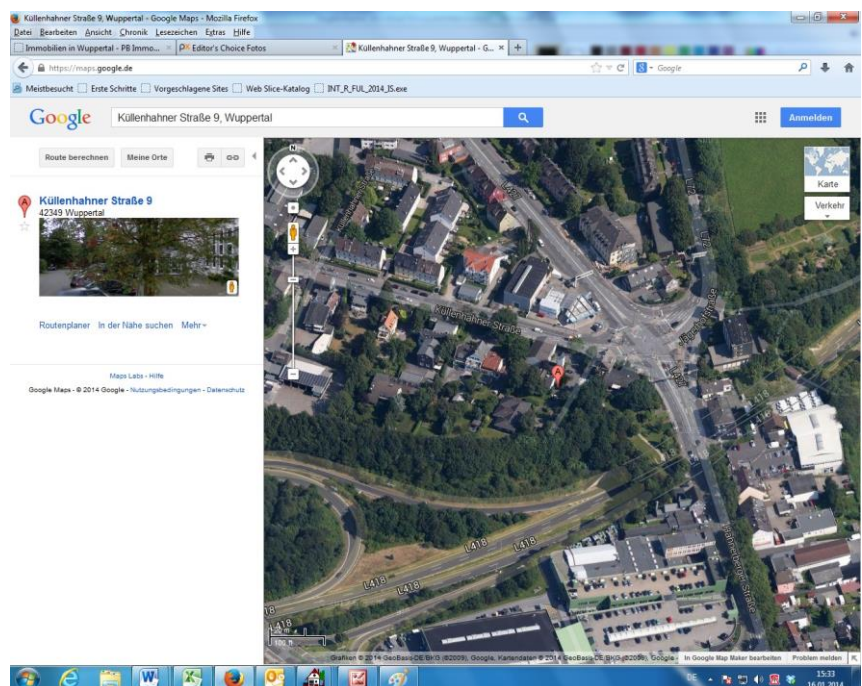
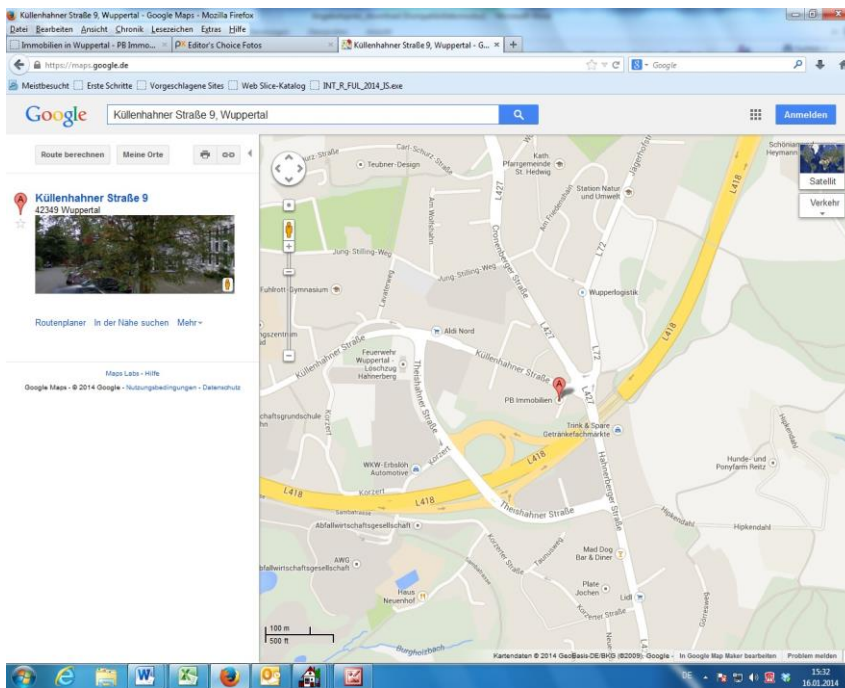
Bei einem Vergleich für die Kaufpreisfindung muss daher auf folgende Punkte besonders geachtet werden:

- ✓ Vergleichbare Lage (Umgebungsbebauung, Verkehrsanbindung, Einrichtungen im Umkreis)
- ✓ Ähnliches Baujahr (im Normalfall +/- 3 bis 4 Jahre)
- ✓ Bauweise (Massiv, Fertig- oder Fachwerkbauweise)
- ✓ Grundrisse (ähnlich Aufteilung, Anzahl Zimmer)
- ✓ auch evtl. Baulasten, Wege- oder Sondernutzungsrechte können einen Vergleich erschweren.

Hier gilt es sich sehr genau zu informieren um einen möglichst aussagekräftigen Vergleich ziehen zu können.

Die Informationen können teilweise aus den Exposés im Internet entnommen werden, andere Kennzahlen wie beispielsweise die Bodenrichtwerte eines Grundstücks lassen sich unter www.boris.nrw.de herausfinden.

Zum Check der Umgebung oder der Verkehrsdichte hilft oftmals ein Blick auf das frei verfügbare Kartenmaterial von z. B. google maps oder bing und natürlich ist ein persönlicher Ortsbesuch, sofern die Objektadresse veröffentlicht wurde, ebenfalls ein guter Ansatzpunkt weitere Informationen zum Vergleichsobjekt zu erhalten.



Screenshots: Google Maps

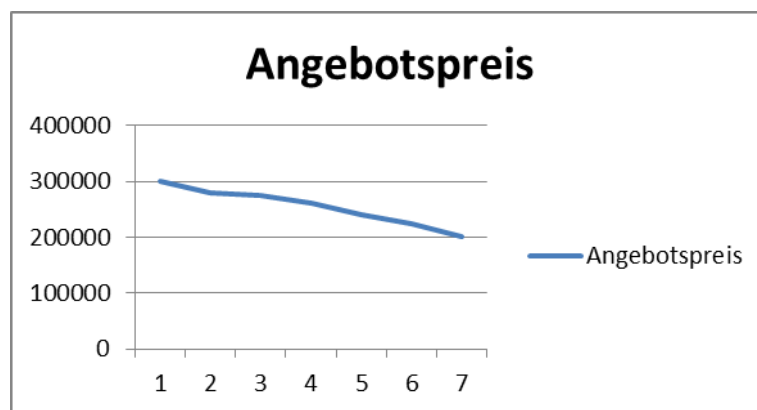
Wenn nun 3 – 5 vergleichbare Immobilien ausgemacht wurden, lässt sich der Angebotspreis grob abschätzen. Oder?

Auch hier sei gewarnt vor einem Schnellschuss!
Denn der kann nach hinten losgehen.

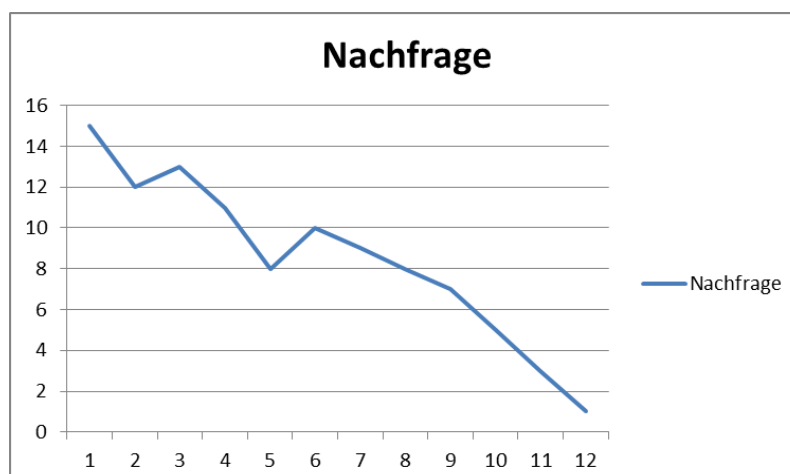


Die Objekte mögen nun zwar vergleichbar sein, aber diese Objekte haben alle noch keinen Käufer gefunden. Denn noch stehen sie ja als Angebot in den verschiedenen Portalen. Hier hilft vor allem Geduld! Beobachten Sie ihre Vergleichsobjekte eine Weile.

Verschwindet plötzlich ein Angebot aus dem Netz? Oder lassen sich Kaufpreisänderungen erkennen? Dies könnte ein Hinweis darauf sein das diese Objekte zu hochpreisig in den Markt eingestiegen sind. Die gefürchtete Abwärtsspirale mit immer neuen Kaufpreissenkungen könnte hier die Folge sein.



Wer jetzt vermutet, dass ein Ansturm von Interessenten seine Haustüre aufgrund des günstigeren Preises einrennt, täuscht sich in den meisten Fällen gewaltig. Die Preissenkungen sorgen eher dafür, dass die Nachfrage noch mehr abnimmt.



Einige potentielle Käufer fühlen sich in ihrer Meinung bestärkt, dass die Immobilie von Anfang an viel zu teuer war. Andere vermuten sogar versteckte Mängel und Schäden an der Immobilie die sie zu Preissenkungen gezwungen hat.

Ihr Angebot steht immer länger in den Portalen und auch davon nehmen die potentiellen Käufer natürlich Notiz. Immer weniger Nachfrage sorgt für immer neue Preissenkungen bis niemand ihre Immobilie mehr kaufen möchte.

Wer kauft schon ein Haus oder eine Wohnung die sonst keiner will?

Bedenken Sie unbedingt bei der Suche nach ihrem Angebotspreis:

Echte Interessenten, die bereits länger auf der Suche nach ihrer Wunschimmobilie sind und möglicherweise schon Finanzierungsgespräche mit den Banken absolviert haben, beobachten den Markt schon seit Wochen und Monaten.

Diese potenziellen Käufer sind sehr gut über den Markt informiert und haben teilweise schon unzählige Besichtigungstermine hinter sich. Sie beobachten schon länger den Markt und wissen Angebotspreise einzuschätzen.

Aus diesem Grund legen Sie Ihren Preis behutsam und überlegt fest. Rechnen Sie nicht von Beginn an eine große Verhandlungsspanne in Ihren Angebotspreis mit ein, nur um dem Interessenten später Zugeständnisse machen zu können.

Einen realistischen Kaufpreis wird der Käufer schneller akzeptieren ohne auf Biegen und Brechen zu verhandeln.

Die PB Immobilien GmbH wünscht Ihnen viel Erfolg bei Ihrem Verkauf!



Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Gerne bieten wir Ihnen auch eine kostenlose Marktpreiseinschätzung Ihrer Immobilie an.

Kontaktieren Sie uns unter 0202 / 4690077 oder info@pb-immo.de.