



DER „richtige“ IMMOBILIENPREIS

**Haben Sie neue Pläne für Ihre aktuelle Immobilie?
Oder haben Sie eine Immobilie geerbt und möchten diese nun verkaufen?**

Mitunter wird das geliebte Zuhause schlichtweg zu groß oder zu klein für seine Bewohner. Auch finanzielle oder gesundheitliche Gründe führen nicht selten dazu, dass eine Immobilie nicht mehr zu ihren Eigentümern passt.

Die Gründe für den Verkauf eines Hauses, einer Wohnung oder eines Grundstücks sind vielfältig. Das Ziel aber lautet bei allen Verkäufern gleich: „Wir wollen richtig erfolgreich verkaufen.“ Das A und O Ihres Erfolgs ist der Angebotspreis! Wir helfen Ihnen bei der Preisfindung von Anfang an alles richtig zu machen. So können Sie sich später über einen optimalen Verkaufserlös freuen.

WERT UND PREIS EINER IMMOBILIE

Viele Privatverkäufer träumen – nicht zuletzt, weil sie ihre Immobilie lieben – von einem hohen Verkaufspreis. Sie kommen zu ihrer Preisvorstellung durch Angebotspreise von anderen Immobilien, auf die sie im Internet gestoßen sind. Oft sind diese aber gar nicht mit Ihrem Wohneigentum vergleichbar. Manche hören auch auf den Rat von Freunden, die aber in den wenigsten Fällen Immobilienexperten sind. Fertig ist der Angebotspreis. Wirklich?

WENN DER PREIS ZU HOCH IST

Immobilienkäufe sind immer auch emotionale Angelegenheiten. Setzt man als Eigentümer den Preis zu hoch an, läuft man Gefahr, dass die Immobilie lange auf dem Markt ist. Irgendwann werden Sie zwangsläufig eines machen: den Preis herabsetzen.

Das wiederum fällt Kaufinteressierten auf. Denn die gängigen Internetplattformen geben Interessenten bei Preisänderungen einen Hinweis. Müssen Sie deutlich im Preis heruntergehen, hat ihre Immobilie in den Augen der Interessenten schnell einen Beigeschmack erhalten. Diese fragen sich, was damit nicht in Ordnung ist. Schnell kommen sie zum Schluss: „Finger weg!“ Ihre Immobilie ist dann auf dem Markt verbrannt.

WENN DER PREIS ZU NIEDRIG IST

Auch ein deutlich zu niedriger Preis kann Interessenten abschrecken. Vor allem jene, die sich schon länger mit angebotenen Immobilien und ihren Preisen beschäftigen.

Zwangsläufig werden sich die Interessenten fragen, wo genau denn der Haken liegt: Könnte das Dach undicht sein? Ist der Keller modrig? Hat das Haus ein Schimmelproblem? Der Fantasie miss-trauischer Interessenten sind nun keine Grenzen mehr gesetzt – ihrem Erfolg aber umso mehr!



SO ERMITTELN SIE DEN RICHTIGEN PREIS

Nehmen Sie sich im Vorfeld die Zeit und beobachten Sie die Bewegungen des Immobilienmarkts. Nähern Sie sich dem optimalen Angebotspreis Schritt für Schritt:

■ ANGEBOTE VERGLEICHEN

Einen ersten Eindruck bekommen. Vorsicht: Angebotspreise sind keine Verkaufspreise!

■ REALISIERTE IMMOBILIENPREISE HERAUSFINDEN

Prüfen Sie die Kaufpreissammlungen Ihres regionalen Gutachterausschusses für Grundstückswerte. Das gehört übrigens zu unserem Tagesgeschäft.

■ BODENRICHTWERTE

Ein Buch mit sieben Siegeln? Wir zeigen Ihnen, wie man Bodenrichtwertkarten richtig liest und interpretiert.

■ LAGE

Eines der wichtigsten Kriterien. Wie weit sind die nächsten Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Freizeitmöglichkeiten, Kinos, Cafés oder Restaurants entfernt? Wie gut ist die Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel? Liegt die Immobilie an einer Hauptverkehrsstraße oder eher in einer ruhigen Gegend? Wie ist die Bebauung in der Nachbarschaft?

ZUSTAND DER IMMOBILIE

Hierbei geht es weniger um individuelle Gestaltungsvarianten als um die Bausubstanz und den Pflegezustand des Gebäudes. In welchem Zustand sind Fenster, Türen und Dach? Wie modern ist die Heizung? Wie sieht es mit der Dämmung aus ...

TIPP VOM PROFI:

Gehen Sie nicht vorschnell und ohne gründliche Marktanalyse an den Start. Die reine Wunschvorstellung eines Verkaufspreises ist keine geeignete Grundlage für den Angebotspreis. Bedienen Sie sich aller Informationen über den Immobilienmarkt in Ihrer Region, die Ihnen zugänglich sind – es geht um Ihren finanziellen Erfolg!

Keine Angst! Der Weg zum richtigen Angebotspreis muss für Sie nicht zur schlafraubenden Angelegenheit werden.

Sollten Sie sich nicht sicher sein, wie Sie die Besonderheiten Ihrer Immobilie einschätzen können und ob Ihre Preisfindung realistisch und marktgerecht ist, unterstützen wir sie gerne mit unserer Kompetenz und unserer Erfahrung!