

Wie finde ich einen echten Profi?

Vorneweg sei gesagt: Eine Euro und Cent genaue Preisermittlung kann niemand ermitteln! Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis. Seien Sie also wachsam, wenn jemand behauptet, Ihre Immobilie sei genau so und so viel wert. Sie dürfen aber von einem seriösen Makler eine recht genaue Preisspanne für einen bestimmten Zeitraum erwarten.

Wie verschaffe ich Verhandlungsspielräume?

Der Käufer möchte möglichst wenig bezahlen – Sie möchten möglichst viel Geld bekommen. Was nun? Sie könnten als kleines Schmankerl oben drauf zum Beispiel Inventar anbieten. Lassen Sie bei Ihrer Grundkalkulation die Einbauküche weg – und bieten Sie diese bei der Verhandlung als „Geschenk“ an.

Lesen Sie mehr zum Thema:

Broschüre:

- Nr. 1: Die sechs häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf
- Nr. 2: Tipps vom Immobilienprofi
- Nr. 4: Die professionelle Besichtigung
- Nr. 5: Kaufverhandlungen ergebnisorientiert führen
- Nr. 6: Kaufvertragsgestaltung - aber sicher!
- Nr. 7: Banken und der Immobilienverkauf
- Nr. 8: Was Interessenten fragen (dürfen)
- Nr. 9: Einschaltung eines Immobilienmaklers
- Nr. 10: So bereiten Sie Ihre Immobilie optimal auf!
- Nr. 11: Wie Sie den Preis erzielen, den Sie möchten (und brauchen)
- Nr. 12: Handeln Sie den höchsten Preis für Ihr Haus aus
- Nr. 13: Fragen, die Makler hassen
- Nr. 14: 11 Dinge, die Sie vor einer Besichtigung Ihres Hauses beachten sollten
- Nr. 15: Wie Sie ein Haus verkaufen, das sich bislang nicht verkaufen ließ
- Nr. 16: 10 Tipps, wenn Sie Ihr Haus selbst verkaufen möchten
- Nr. 17: Wie Sie es vermeiden, zwei Häuser zu besitzen
- Nr. 18: 10 Tipps für den Umzug mit kleinen Kindern
- Nr. 19: Tipps, um Ihren Haustieren den Umzug zu erleichtern
- Nr. 20: Checkliste für Ihren Umzug
- Nr. 21: Scheidung: Wie Sie Ihr Immobilienvermögen retten
- Nr. 22: Erben und Immobilien: Was Sie über Ihr Haus und Steuern wissen müssen
- Nr. 23: Eigentum verpflichtet: Die wichtigsten gesetzlichen Vorgaben im Überblick

Wenn Sie Interesse haben, senden wir Ihnen gerne weitere Informationen zu!

Ein Service von:



Theaterwall 37
26122 Oldenburg
Telefon: 0441-9 57 23 20
Fax: 0441-9 57 23 28
info@immobilienboerse-weser-ems.de
www.weser-ems.immo

INFORMATIONEN FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER



Broschüre Nr. 3

**Privater Immobilienverkauf:
Der richtige Preis**

Was ist mein Haus wert? Wie viel darf ich für meine Wohnung verlangen? Die Wertermittlung ist nicht leicht, schließlich ist jede Immobilie ein Unikat. Natürlich wollen Sie den besten Preis für Ihre Immobilie erzielen – ohne potenzielle Käufer zu verschrecken oder Ihr Haus zu verschenken. Wichtig ist: realistisch bleiben und den Markt beobachten. Nur so finden Sie den „richtigen“ Preis für Ihre Immobilie heraus

Angebot und Nachfrage: Markt analysieren

Was aber ist der „richtige“ Preis für meine Immobilie? Das kommt darauf an, wie gefragt sie ist. Dabei spielen Faktoren wie Lage, Bauart und Zeitpunkt des Verkaufs eine wichtige Rolle. Verlassen Sie sich nicht auf Ihr Bauchgefühl, sondern werden Sie aktiv: Wie viel verlangen andere Besitzer für ihre ähnliche Immobilie? Für welchen Preis sind Häuser wie Ihres in den letzten Wochen bereits erfolgreich verkauft worden? Ist der Wohnort begehrt? Welche Vorzüge hat Ihr Haus, die einen höheren Preis rechtfertigen würden? Liegt Ihr Angebot im richtigen Rahmen, werden Sie sicher schnell einen passenden Interessenten finden!

Verhandlung: finanziellen Spielraum einplanen

Sind Sie gut im verhandeln? Denn ein potenzieller Käufer wird mit Ihnen um den Kaufpreis „feilschen“. Das ist normal, denn Immobilienpreise sind Verhandlungssache. Anstehende Renovierungen um Umbauten können den Preis drücken, irgendwo findet sich immer ein Faktor für einen Nachlass.

Deshalb sollten Sie einen finanziellen Spielraum einplanen, um dem Käufer entgegen zu kommen. So vermitteln Sie ihm das Gefühl, ein wirklich gutes Geschäft gemacht und erfolgreich verhandelt zu haben. Aber Vorsicht: Bleiben Sie im Rahmen! Sonst schrecken Sie mit einer zu hohen Preisvorstellung potenzielle Käufer ab oder machen sich unglaubwürdig.

Wertermittlung: Kriterien kennen

Folgende Punkte sollten Sie bei der Marktanalyse und Wertermittlung für Ihre Immobilie unbedingt beachten:

- 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

Quellen: über Markt informieren

Welche vergleichbaren Immobilien werden aktuell am Markt angeboten? Der Immobilienteil der Tageszeitung, Aushänge, Gespräche mit Nachbarn und Bekannten und nicht zuletzt das Internet helfen Ihnen bei der Suche. Achten Sie dabei auf die oben genannten Kriterien und sammeln Sie Ihre Ergebnisse. Bei der Auswertung sollten Sie bedenken: Nicht alles entspricht der Wahrheit. Käufer nennen gerne einen niedrigeren Preis, um nicht als „schlechter Verhandler“ dazustehen. Und Verkäufer geben eher einen höheren Preis an – denn sie haben ihre Immobilie selbstverständlich zum bestmöglichen Preis verkauft.

Kann ich mit Steuern den Wert feststellen?

Entgegen der häufig anzutreffenden Meinung können steuerliche Gründe allein leider nicht den Wert Ihres Hauses ermitteln. Denn die Veranlagung ruht auf

mehreren Kriterien, die nicht mit dem Grundstückswert in Verbindung stehen – und so keinen Rückschluss auf den Wert Ihrer Immobilie zulassen.

Hilft ein Gutachten bei der Preisermittlung?

Ein Verkehrswertgutachten kann sinnvoll sein – ist aber nicht jedermanns Sache. Denn es ist teuer und gibt keine Garantie darüber, ob der ermittelte Wert am Ende auch tatsächlich erzielt wird. Aber in Erbschaftsangelegenheiten, bei Scheidungen oder Sorgerechtsfällen kann ein solches Gutachten durchaus Sicherheit bringen.

Wer kann mir bei der Analyse helfen?

Wenn Sie nicht sicher sind, wie viel Ihre Immobilie Wert sein könnte, fragen Sie Außenstehende nach ihrer ehrlichen Meinung – oder beauftragen Sie gleich einen Fachmann. Schließlich geht es um eine große Summe Geld. Da sollten Sie sich nicht allein auf Ihr eigenes Urteilsvermögen verlassen. Denn einmal gemachte Fehler auf dem Immobilienmarkt sind kaum rückgängig zu machen.

Ein Profi kennt den regionalen Markt und seine Schwankungen, er weiß, dass er den Preis nicht zu hoch oder zu niedrig ansetzen darf. Er sorgt für benötigte Informationen, den besten Preis und einen schnellen Verkauf. Wenden Sie sich an einen professionellen Makler oder einen Gutachter, wenn es um die Marktanalyse geht – so gehen Sie gleich auf Nummer sicher. Eine Investition, die sich am Ende für Sie lohnt.