



# Immobilienverkauf: Preisfindung

Sie haben alle relevanten Unterlagen beisammen und damit auch alle Objektdaten für die Immobilienbewertung. Bevor es nun an die Inserate geht und Sie die Immobilie offiziell jemanden zum Kauf anbieten, steht zunächst die Preisfindung an.

# Vergleichsfaktoren für Kaufinteressenten

Ihr potenzieller Kaufinteressent wird Ihr Immobilienangebot mit anderen Immobilien aus der Umgebung vergleichen. Sowohl für den Kaufinteressenten als auch für die Bewertungsverfahren spielen grob zusammengefasst folgende Faktoren eine Rolle:



**Gebäudeart**



**Wohnfläche**



**Baujahr**



**Modernisierungen**



**Grundstücksfläche**



**Ausstattungsqualität**



**Lage**



**Zubehör**

Weitere Merkmale wie z. B. Balkon, Keller, Garage/Carport

Wenn Sie Ihre Immobilie mit anderen Angeboten auf dem Markt vergleichen, sollten Sie möglichst neutral diese Objekteigenschaften aus der Sicht eines Kaufinteressenten beurteilen. Hüten Sie sich davor Ihre Immobilie als besonders wertvoll zu erachten aus Gründen, die für den Käufer nicht relevant sind.

# Verkehrswertgutachten und Bewertungsverfahren

In bestimmten Fällen wie z. B. bei einem Rechtsstreit oder einer Zwangsversteigerung kann es sein, dass ein gerichtsfestes Verkehrswertgutachten erforderlich ist. In einem solchen Gutachten wird dann mit genormten Bewertungsverfahren (Sachwertverfahren/ Ertragswertverfahren/ Vergleichswertverfahren) der Verkehrswert der Immobilie ermittelt.

## Bei Privatverkauf

Bei einem freien Privatverkauf ist ein in der Regel teures und umfangreiches Gutachten nicht erforderlich. Prinzipiell können Sie jeden beliebigen Preis für Ihre Immobilie aufrufen. Die Frage ist nur, zu welchem Preis sich in der aktuellen Marktphase ein Käufer findet.

## Kein exakter Preis

Dementsprechend hat eine Immobilie bei einem freien Verkauf keinen exakten Preis. Auch der Verkehrswert eines Gutachtens bezieht sich immer nur auf den voraussichtlich erzielbaren Verkaufspreis unter aktuellen Marktgegebenheiten.

- ❏ **Wichtig:** Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass der erzielbare Kaufpreis und die Vermarktungsdauer zusammenhängen. Allgemein kann man bei einem niedrigeren Kaufpreis von einer kürzeren Vermarktungsdauer ausgehen und bei einem höheren Kaufpreis entsprechend von einer längeren Vermarktungsdauer.

Es ist daher immer von Vorteil, wenn man seine Immobilie nicht unter Zeitdruck verkaufen muss, sondern bereits frühzeitig an den Markt geht.

# Marktbeobachtung als Grundlage

Meine Empfehlung für die Ermittlung Ihres Angebotspreises wäre bereits einige Zeit vor Ihrem Vermarktungsstart andere Immobilien in der Umgebung zu beobachten.

01

## Angebote beobachten

Hierzu können Sie die Immobilienangebote im Internet, in der lokalen Zeitung oder im Schaufenster der örtlichen Banken oder Immobilienbüros einsehen.

02

## Vermarktungsdauer verfolgen

Verfolgen Sie auch wie lange diese Objekte angeboten werden und ob sich die Angebotspreise evtl. mit der Zeit verändern.

03

## Marktgefühl entwickeln

Anhand dessen bekommen Sie nicht nur einen Überblick über die Angebotspreise der anderen Anbieter, sondern auch ein Gefühl dafür, wie die Nachfrage bei den jeweiligen Preisen aussieht.

04

## Nachbarschaft befragen

Auch wertvoll können Infos aus der Nachbarschaft sein, über tatsächlich erzielte Kaufpreise in Ihrer Umgebung.

- ❏ **Achtung:** Seien Sie hier aber bei besonders hohen Preisen etwas skeptisch, denn nicht jeder Eigentümer aus der Nachbarschaft würde vielleicht offen zugeben, dass er bei seinem Verkauf ggf. noch erhebliche Preisnachlässe akzeptieren musste.

# Die Wertspanne definieren

Nachdem Sie sich ein realistisches Bild über die erzielbaren Immobilienpreise in Ihrer Umgebung gemacht haben, können Sie in der Regel eine gewisse Wertspanne für Ihre Immobilie definieren.



## Untere Wertspanne

Die untere Wertspanne orientiert sich an Preisen von Vergleichsobjekten, die in einigen Parametern etwas schlechter sind als Ihre eigene Immobilie.



## Obere Wertspanne

Die obere Wertspanne orientiert sich etwas optimistischer an denjenigen Vergleichsobjekten, die eher etwas besser sind als Ihre eigene Immobilie.

# Den optimalen Angebotspreis ansetzen

**Ihr Ziel sollte es jetzt sein, Ihren Angebotspreis im oberen Bereich dieser Wertspanne anzusetzen.** Auf diese Weise sollten Sie definitiv eine Resonanz auf Ihr Angebot erhalten und gleichzeitig haben Sie die Sicherheit, dass Sie Ihre Immobilie nicht zu günstig anbieten.

## Verhandlungsspielraum nutzen

Selbstverständlich können Sie dann mit den Interessenten den finalen Kaufpreis Ihrer Immobilie noch verhandeln. Ob und wie weit Sie in der Verhandlung dann ggf. noch dem Käufer entgegenkommen müssen, hängt dann letztendlich von der Nachfrage und Ihrem Verhandlungsgeschick ab.

Es versteht sich von selbst, dass man eher nicht direkt bei dem ersten Kaufinteressenten einen größeren Preisabschlag akzeptieren sollte. Warten Sie lieber erstmal ab und sprechen Sie mit weiteren Kaufinteressenten.



Auf diese Weise erhalten Sie in Ihrer Vermarktungsphase von den Kaufinteressenten selbst den besten Markteinblick und können dann an den für Sie passenden Kaufinteressenten verkaufen. Dieser Prozess der Selektion von ersten Besichtigungsanfragen, bis zu dem Erhalt von Kaufgeboten und der finalen Verkaufsverhandlung ist sehr wichtig.

# Warnsignale erkennen

**Achtung:** sollte sich innerhalb von mehreren Monaten nahezu kein wirklicher Kaufinteressent auf Ihre Inserate gemeldet haben, dann ist das ein Indiz dafür, dass Ihr Angebotspreis zu hoch angesetzt ist.

## Szenario 1: Keine Anfragen

Sollte sich innerhalb von mehreren Monaten nahezu kein wirklicher Kaufinteressent auf Ihre Inserate gemeldet haben, dann ist das ein Indiz dafür, dass Ihr Angebotspreis zu hoch angesetzt ist.

## Szenario 2: Viele Besichtigungen, kein Verkauf

Gleiches gilt, wenn Sie zwar einige Anfragen und Besichtigungen haben, Sie aber dennoch nach max. 9-12 Monaten noch keinen Käufer gefunden haben. Auch das wäre ein Indiz, dass sich entweder in der Vermarktung oder in der Preisfindung ein Fehler eingeschlichen hat.

- ❏ **Wichtig:** In solchen Fällen kann dann eine Reduzierung des Angebotspreises erforderlich sein. Vermeiden Sie aber bitte mehrere Preisreduzierungen. Stattdessen ist es besser eine wirksame Preisreduzierung durchzuführen, die einen echten Effekt hat und dann auch zum Verkaufserfolg führt.

# Tipps für die Preisfindung

## **Kostenlose Makler-Einschätzungen**

Regionale Immobilienmakler bieten teilweise kostenlose Preiseinschätzungen an. Spielen Sie mit offenen Karten und sagen Sie, dass Sie eine Preiseinschätzung für Ihren Privatverkauf benötigen. Sofern das Maklerbüro Ihnen dabei behilflich ist, können Sie diese Leistung dann ohne schlechtes Gewissen in Anspruch nehmen

## **Online-Bewertungen nutzen**

Im Internet finden Sie auch zahlreiche Anbieter für kostenlose Online-Bewertungen. Hier können Sie sich auch einen Überblick verschaffen. Jedoch erhalten Sie hier oftmals eher ungenaue Preisspannen und bei manchen Anbietern werden Ihre Daten dann weitergegeben und Sie erhalten im Nachhinein Anrufe. Sollte dies der Fall sein, können Sie auch hier offen sagen, dass Sie lediglich einen Preis für Ihren Privatverkauf benötigen. Für eine kostenlose Online-Bewertung empfehle ich z. B. den Online-Preisrechner von [immowelt.de](https://www.immowelt.de)

## **Gutachterausschuss-Bewertung**

Gegen eine kleine Gebühr können Sie in der Regel auch auf der Homepage des zuständigen Gutachterausschusses eine Online-Bewertung erhalten. Alternativ empfehle ich das Marktpreis-Exposé von [quis.de](https://www.quis.de)

## **Objektiv vergleichen**

Wenn Sie selbst Ihre Immobilie mit anderen Objekten vergleichen, versuchen Sie objektiv zu sein und beobachten Sie die Angebote über einen längeren Zeitraum

## **Zeitraumen beachten**

Wenn Sie nach 9-12 Monaten aktiver Vermarktungsphase noch keinen passenden Käufer gefunden haben, dann läuft in der Vermarktung etwas nicht optimal oder Ihr Preis ist zu hoch

# Über mich: Felix Sinn



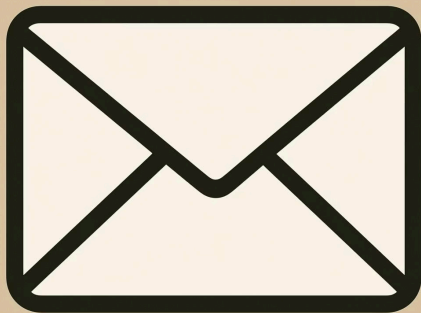
Seit ich im Jahr 2006 mit 18 Jahren meine Ausbildung zum Immobilienkaufmann begonnen habe, arbeite ich in der Branche. Später habe ich mich berufsbegleitend weitergebildet zum Dipl. Immobilienökonom (ADI).

Im Jahr 2015 habe ich mich mit 27 Jahren selbstständig gemacht und arbeite seither als Makler im Umkreis von Hamburg und als Berater für Immobilienverkäufer Deutschlandweit. Mein Büro ist in Tostedt, südlich von Hamburg.

Viele Grüße, Felix Sinn

IV ImmoVerkauf Hamburg GmbH, Friedrich-Vorwerk-Str. 13-15, 21255  
Tostedt

# Kontakt



E-Mail

[info@immoverkauf.hamburg](mailto:info@immoverkauf.hamburg)



Telefon Büro

04182/807 784 60



Mobil

0173/24 77 131

