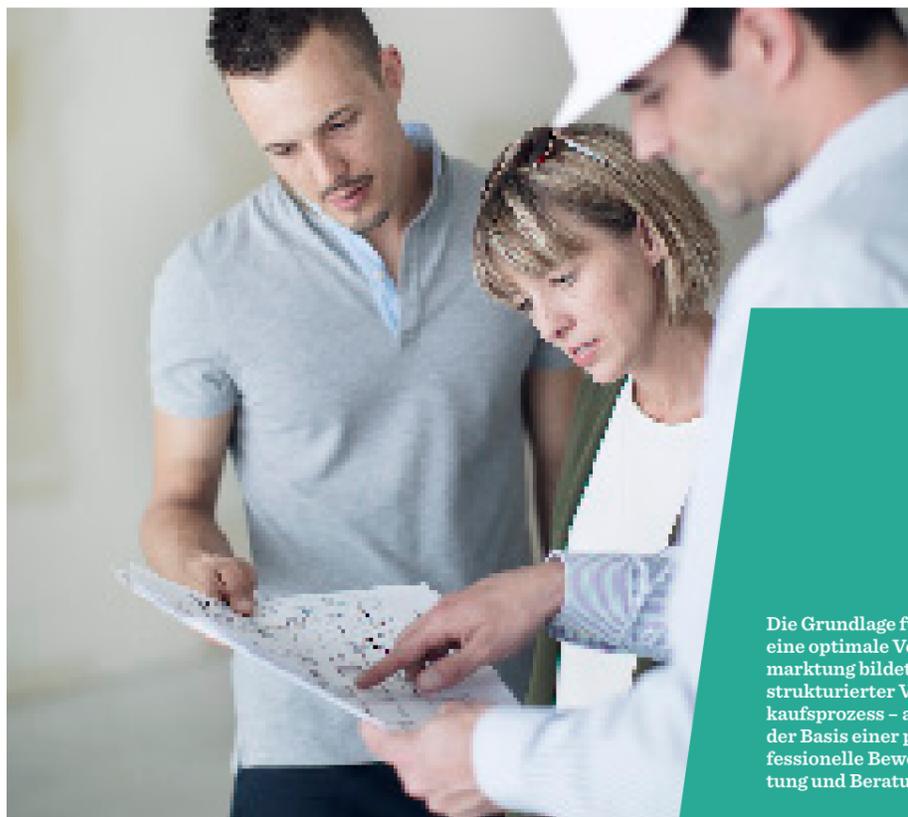


WER DRUCK HAT, HAT WENIG SPIELRAUM

Eine kurze Vermarktungsdauer wird oft als Erfolgsbeweis missgedeutet. Tatsache ist: Ein Immobilienverkauf ist dann erfolgreich, wenn die Verkäuferschaft rundum zufrieden ist. Gerade auch mit dem erzielten Verkaufspreis.

TEXT – Ruedi Tanner*



Die Grundlage für eine optimale Vermarktung bildet ein strukturierter Verkaufsprozess – auf der Basis einer professionellen Bewertung und Beratung.

BILD: ZVG

► KEIN ABSCHLUSS UM JEDEN PREIS

Natürlich sind Immobilienverkäufer an einer kurzen Vermarktungsdauer interessiert. Ab persönlichem Entscheid für einen Verkauf muss es schnell gehen, schliesslich will man sich um die neuen Ziele und das neue Heim kümmern. Mit einer kurzen Vermarktungsdauer argumentieren dann auch verschiedene (Online-)Vermarkter und missbrauchen damit im Eigeninteresse am schnellen Abschluss die Ungeduld der Verkäuferschaft. Sind aber Verkäufer nicht bereit, auf den idealen Abschluss zu warten, verkaufen sie ihre Immobilie meist nicht zum besten Preis oder nicht an die bevorzugte Käuferschaft. So spielen Immobilienbesitzer gerade Fix-

preisanbietern in die Hände, die nur den schnellen Abschluss suchen und nicht den nötigen Aufwand betreiben, um eine Immobilie optimal und professionell zu vermarkten.

Die Grundlage für eine optimale Vermarktung bildet ein strukturierter Verkaufsprozess. Und eine realistische Ansetzung des Verkaufspreises. Immobilienbesitzer, die ihre Immobilie verkaufen möchten, tun sich bisweilen schwer damit, einen realistischen Verkaufspreis für ihre Immobilie festzulegen. Zum einen aufgrund der allgemeinen Unkenntnis des Immobilienmarktes, und zum anderen aufgrund von emotionalen Faktoren. In den meisten Fällen wird der Wert der eigenen Immobilie überschätzt.

QUALIFIZIERTES WISSEN FÜHRT ZU REALISMUS

Die Beurteilung des Verkehrswertes verlangt ein spezialisiertes Fachverständnis und genaue Kenntnisse der Region. Die professionelle Bewertung und Beratung durch einen ausgewiesenen Makler helfen, den richtigen Preis zu finden. Qualifizierte Makler haben jedes Interesse daran, einen realistischen, marktkonformen Preis präzise zu berechnen und den Kunden in Aussicht zu stellen. Denn qualifizierte Makler werden über die Provision des effektiv erzielten Verkaufserlöses honoriert, nicht über einen grossmaulig angekündigten Zielpreis.

Eine falsche Preisansetzung und die entsprechenden Konsequenzen sind kaum mehr

wettzumachen. Eine Immobilie, deren Verkaufspreis grundlagenlos geschätzt wird, hat es schwierig auf dem Markt. Denn dann besteht die Gefahr, dass das Angebot am Markt bereits kaputt gemacht wurde, bevor es zu einem professionellen Makler kommt.

ZOCKEN KANN GEFÄHRLICH SEIN

Ein zu niedriger Preis mag zwar zu einer kurzen Vermarktungsdauer führen, da die Immobilie als Schnäppchen schnell verkauft wird. Doch zeugt das von wenig Fach- und Sachkenntnis der Verkäuferschaft und führt zu einem monetären Verlust. Und steckt die Absicht dahinter, mit der tiefen Preisansetzung möglichst viele Interessenten anzulocken, die sich dann gegenseitig überbieten und den Kaufpreis in die Höhe treiben, ist das gefährlich. Zwar kann mit dieser Taktik aufgrund des momentan angespannten Immobilienmarktes ein geringfügig höherer Kaufpreis erzielt werden, doch man kann sich damit auch verzocken. Denn nicht jeder, der den höchsten Preis bietet, kann ihn letztendlich auch bezahlen. Oder der potentielle Käufer taktiert ebenso und versucht, nach dem Zuschlag trickreich den Preis wieder zu drücken.

Wird der Preis hingegen zu hoch angesetzt, werden potentielle Käuferinnen und Käufer abgeschreckt, was zu einer zu überlangen Vermarktungsdauer und damit ebenfalls zu finanziellen Verlusten führt. Erzielt eine Immobilie keine Dynamik auf dem Markt, entsteht daraus eine Negativspirale. Interessenten suchen nach dem Hacken. Denn Interessenten beobachten den Immobilienmarkt in der Region meist über einen längeren Zeitraum sehr genau und ken-

nen die Immobilien, die angeboten werden. Misstrauen wird geweckt – sowohl bei einem zu hohen als auch bei einem zu tiefen Verkaufspreis.

SICH NICHT BLENDEN LASSEN

Verbunden mit der korrekten Preisermittlung muss auch die Dauer von der Ausschreibung einer Immobilie bis zum unterschriebenen Kaufvertrag richtig eingeschätzt werden. Ein erfolgreicher Immobilienverkauf verlangt Zeit, auch wenn aktuell ein anderer Eindruck suggeriert wird. Eine Immobilie verkauft sich bei seriöser, zielführender Vermark-

tung nicht einfach innerhalb von zwei Wochen. Wer die nötigen Vorbereitungen professionell und seriös leistet, wird den Verkauf weder vorschnell abschliessen, noch zu den eigenen Ungunsten die Geduld verlieren.

Zeitdruck sollte immer ausgeschlossen werden. Denn wer unter Druck steht, hat wenig Spielraum für Verhandlungen und findet sich gegenüber den Interessenten in einer schlechteren Position. Dann besteht das erhöhte Risiko, auf Angebote einzugehen, die weit un-

ter dem Wert der Immobilie liegen.

Natürlich gehen an den Hot Spots viele Immobilien nach wie vor wie warme Semmeln weg. Doch dürfen sich Verkäuferinnen und Verkäufer nicht von den kolportierten Erfolgsgeschichten blenden lassen. Es gibt Immobilien, bei denen die Vermarktungsdauer gerade mal ein paar Tage dauert. Doch sie bilden nicht den Standard auf dem Immobilienmarkt ab. Denn für viele Immobilien läuft der Markt harziger, Tendenz zunehmend. Je nach Lage kann eine Vermarktung bis zu 6 Monaten oder auch länger dauern. Verkäuferinnen und

Verkäufer müssen darum genügend Zeit einkalkulieren und Vertrauen in ihre qualifizierte Maklerin oder ihren qualifizierten Makler haben. Entscheidend ist, dass der Erfolg und die Zufriedenheit sowohl der Verkäufer- als auch der Käuferschaft am Ende des Verkaufsprozesses stehen. ■



*Ruedi Tanner

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE