

RATGEBER VERKAUFEN ZUM BESTEN PREIS

SO ERMITTELN SIE DEN BESTEN
PREIS FÜR IHRE IMMOBILIE

LANG IMMOBILIEN GMBH
STÄDELSTRASSE 19 | 60596 FRANKFURT





MICHAEL LANG
Geschäftsführer

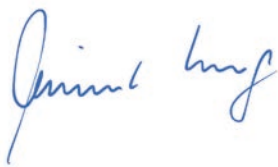
Sehr geehrte Immobilieneigentümerin,
sehr geehrter Immobilieneigentümer,

Sie haben neue Pläne für Ihre Immobilie? Träumen Sie von einem neuen Zuhause? Oder haben Sie eine Immobilie geerbt und möchten diese nun verkaufen?

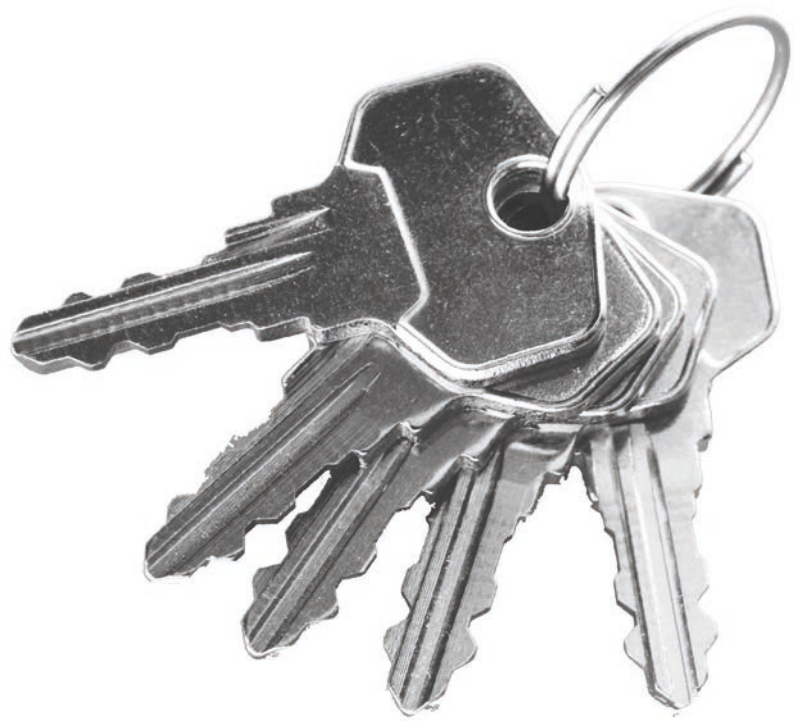
Die Gründe für den Verkauf eines Hauses, einer Wohnung oder eines Grundstücks sind vielfältig. Das Ziel aber lautet bei allen Verkäufern gleich: „Wir wollen richtig erfolgreich verkaufen.“ Das A und O Ihres Erfolgs ist der richtige Angebotspreis! Ich helfe Ihnen, bei der Preisfindung von Anfang an alles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

In diesem Ratgeber erfahren Sie, mit welchen Schritten Sie auch in Eigenregie den marktfähigen, realistischen Angebotspreis für Ihre Immobilie ermitteln können – und warum es so wichtig ist, mit dem richtigen Startpreis an den Markt zu gehen.

Profitieren Sie von meinem Wissen und verkaufen Sie erfolgreich wie ein Immobilienprofi!



Ihr Michael Lang
Lang Immobilien GmbH



INHALTSVERZEICHNIS

1	VOM WERT UND PREIS DER IMMOBILIE	6
1.1	IHRE IDEALVORSTELLUNG	8
1.2	WENN DER PREIS ZU HOCH IST	9
1.3	WENN DER PREIS ZU NIEDRIG IST	10
2	SO ERMITTELN SIE DEN RICHTIGEN PREIS	12
2.1	ANGEBOTE VERGLEICHEN	13
2.2	REALISIERTE IMMOBILIENPREISE HERAUSFINDEN	14
2.3	EXKURS: BODENRICHTWERTE	15
2.4	DIE LAGE ALS WERTBESTIMMENDER FAKTOR	15
2.5	DER ZUSTAND IHRER IMMOBILIE	17
2.6	IHR UNIKAT UND DER INDIVIDUELLE WERT	19
2.7	DER RICHTIGE ANGEBOTSPREIS: EIN SATZ MIT X?	20
2.8	WIE MACHT ES EIN EXPERTE?	21



1

VOM WERT UND PREIS DER IMMOBILIE

„Veränderung ist das Gesetz des Lebens“ – das hat schon John F. Kennedy gesagt. Sind auch Sie gerade an einem Punkt in Ihrem Leben angekommen, an dem Sie Ihre Zukunft neu planen?

Vielleicht haben Sie eine Immobilie geerbt, die Sie nicht selbst bewohnen möchten, oder berufliche Veränderungen machen einen Umzug in eine andere Stadt unabwendbar. 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. Das Leben

bringt Veränderungen mit sich, und dann fällt die Entscheidung: Die Immobilie soll den Eigentümer wechseln – selbstverständlich zum bestmöglichen Preis!

Ein reibungsloser, zeitnaher Verkauf steht und fällt mit dem Angebotspreis. Gerade wenn Sie sich mit dem Verkaufserlös den Traum vom neuen Zuhause erfüllen möchten, der Start in den neuen Job in einer anderen Stadt näher rückt oder der Geburtstermin des neuen Familienmitglieds bevorsteht, ist es wichtig, dass Sie sorgfältig planen und den Wert Ihrer Immobilie genau kennen.

Was ist Ihre Immobilie wert? Das, was Sie Ihnen – und auch Ihrem potenziellen Käufer – wert ist! Ihr Wert ist aber nicht nur eine emotionale Größe. Der Wert Ihrer Immobilie ist vor allem von der aktuellen Nachfrage und den vergleichbaren Angeboten auf dem Markt abhängig. Dazu kommen ihre Lage und ihr Zustand sowie die unverwechselbaren Eigenschaften, die Ihr Wohneigentum ausmachen. Die Preisfindung nun auf die leichte Schulter zu nehmen, ist darum auch mehr als gefährlich. Mein Rat: Nehmen Sie sich Zeit, den richtigen Angebotspreis zu ermitteln. Ist Ihr Startpreis zu niedrig angesetzt, verschenken Sie Geld. Mit einem zu hoch veranschlagten Angebotspreis laufen Sie Gefahr, dass der Verkauf der Immobilie sich sehr viel länger hinzieht als erwartet. Es kann sogar passieren, dass sich kein passender Käufer findet. Nach Monaten des Wartens werden Sie einen Kompromiss eingehen – natürlich beim Preis. Und schon liegen auf dem Weg zu Ihrer neuen Zukunft viele Steine. Große, kantige Steine, die nicht nur den Immobilienverkauf, sondern Ihr Leben kompliziert machen.

Legen Sie sich gar nicht erst Steine in den Weg! Setzen Sie auf eine Preisfindung mit Professionalität und Marktwissen. Mit diesem Ratgeber helfe ich Ihnen, die relevanten Schritte, die bei der Preisfindung wichtig sind, richtig umzusetzen. Darüber hinaus beleuchte ich für Sie potenzielle Fehler, die beim Verkauf in Eigenregie drohen und zeige Lösungen aus der Praxis auf.

Wissen mit Mehrwert!

1.1 IHRE IDEAL- VORSTELLUNG

Ihre Immobilie ist gefüllt mit Erinnerungen. In ihr steckt aber auch viel Arbeitszeit: Sie haben Bilder aufgehängt, Wände gestrichen, Räume renoviert, hundert Mal die Fenster geputzt, den Garten gepflegt und auf diese Weise Ihr Zuhause zum gemütlichen Nest gemacht. Das alles ist Ihnen viel wert – und so geben Sie Ihrer Immobilie einen Wert.

Viele Privatverkäufer träumen – nicht zuletzt, weil sie ihre Immobilie lieben – von einem richtig hohen Verkaufspreis. Sie sehen ihre Immobilie im schönsten Licht und machen einen Fehler: 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. Zur Sicherheit schlagen sie noch ein paar Groschen oben drauf, für den Fall, dass ein Interessent verhandeln möchte. Fertig ist der Angebotspreis.

Wirklich? Ich rate Ihnen als Immobilienprofi dringend, gerade bei der Preisfindung viel zu recherchieren! Dieser oben gezeichnete, schnelle Weg ist allzu leicht – und wenig zielführend! Wer die Preisfindung nicht mit Sorgfalt und einer ausführlichen Analyse der Marktlage angeht, wird sich ganz sicher nicht über einen Verkaufserfolg freuen können.

Sie wollen aber den höchstmöglichen Erlös für Ihre Immobilie erzielen. Darum sollten Sie immer eines beachten: Ihr Wunschpreis und der Betrag, den der Markt zu zahlen bereit ist, sind sehr wahrscheinlich zwei verschiedene Dinge. Setzen Sie auf den realistischen, marktfähigen Angebotspreis anstatt auf Wunschvorstellungen. Nur so verkaufen Sie erfolgreich!

Sie fragen sich, warum Ihr schnell gefundener Wunschpreis solch großen Schaden anrichten kann? Was passiert denn, wenn Ihr Preis zu hoch oder zu niedrig ausfällt? Im Folgenden beleuchte ich für Sie genau, welche Dimensionen ein falsch angesetzter Preis annehmen kann.

RATSCHLAG 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 Informationsquellen über den Immobilienmarkt in Ihrer Region, die Ihnen zugänglich sind – es geht um Ihren finanziellen Erfolg!

1.2 WENN DER PREIS ZU HOCH IST

Nehmen wir an, Ihr Idealpreis liegt bei weitem über dem, was der Markt zu zahlen bereit ist. Die Folge: Ihr Objekt wird auf wenig Nachfrage stoßen. Denn die meisten Kaufinteressenten beobachten – im Gegensatz zu vielen Privatverkäufern – den Markt auf der Suche nach ihrer Traumimmobilie eine gewisse Zeit und erkennen so auch recht schnell, wenn ein Objekt zu teuer angeboten wird.

Immobilienkäufe sind immer auch emotionale Angelegenheiten. Da neigt man als Eigentümer schnell dazu, den Preis höher anzusetzen. Damit laufen Sie aber Gefahr, dass Ihre Immobilie lang auf dem Markt ist. Irgendwann werden Sie zwangsläufig eines machen: den Preis herabsetzen. Das wiederum fällt Kaufinteressierten auf. Denn die gängigen Internetplattformen, auf denen Sie Ihr Objekt online stellen können, geben Interessenten bei Preisänderungen einen Hinweis.

Müssen Sie deutlich im Preis heruntergehen, geht erfahrungsgemäß nicht etwa der große Ansturm auf Ihre Immobilie los. Oft tut sich dann erst mal gar nichts mehr. Was ist passiert? Ihre Immobilie hat durch diese Preisanpassung in den Augen der Interessenten 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. Sie werden sie höchstwahrscheinlich nur nach langer Zeit und mit einer weiteren Preisminderung verkaufen können – weit weg von Ihrem Wunschpreis.

1.3 WENN DER PREIS ZU NIEDRIG IST

RATSchLAG VOM PROFI: Damit Sie nicht durch einen falschen Angebotspreis Schiffbruch erleiden, ist es für Sie immens wichtig, den Markt richtig einschätzen zu lernen. Dies bedarf einer guten Recherche und vor allem Zeit.

Es kann Ihnen aber auch passieren, dass der Angebotspreis, den Sie „mal schnell“ festlegen, unter dem Preis liegt, den Sie auf dem Markt wirklich erzielen könnten. Das bedeutet, Sie haben Geld verschenkt! Toll für den neuen Eigentümer, sehr ärgerlich für Sie!

Dazu kommt, dass auch ein deutlich zu niedriger Preis Immobiliensuchende, die sich schon länger mit angebotenen Immobilien und ihren Preisen beschäftigen, abschrecken kann. 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 Schimmel-Problem? Liegen

fast unzumutbare Lasten und Grunddienstbarkeiten auf dem Grundstück? Der Fantasie misstrauischer Interessenten sind nun keine Grenzen mehr gesetzt – Ihrem Erfolg aber umso mehr!





2 SO ERMITTELN SIE DEN RICHTIGEN PREIS

Wer erfolgreich verkaufen möchte, muss in Ruhe planen. Nehmen Sie sich im Vorfeld die Zeit und beobachten Sie die Bewegungen des Immobilienmarkts – am Ende wird es sich für Sie auszahlen. Wenn Sie alles richtig angehen, werden Sie sich dem optimalen Preis in mehreren Schritten annähern und den optimalen Angebotspreis finden.

Nach dem Vergleich von angebotenen Immobilien, die in der Art, Größe und Lage der Ihren ähneln, kommt für Sie ein weiterer wichtiger Schritt: der Blick in den Bericht Ihres örtlichen Gutachterausschusses für Grundstückswerte. Aktuelle An-

gebotspreise treffen dann auf tatsächlich in den letzten Monaten erzielte Preise. Wer den Markt beobachtet hat, die Nachfrage kennt und seine Immobilie mit ehrlichem, neutralem Blick analysiert, hat gute Chancen, den optimalen Angebotspreis festzusetzen: realistisch, marktfähig, wertschöpfend!

2.1 ANGEBOTE VERGLEICHEN

Suchen Sie in den Onlineportalen und Zeitungen nach vergleichbaren Immobilien, die in Ihrer Region angeboten werden – und beobachten Sie das Geschehen nicht nur zwei, drei Wochen, sondern einige Monate lang. So bekommen Sie einen ersten Eindruck, was der Immobilienmarkt bietet, wie es mit der Nachfrage aussieht und was zu welchem Preis angeboten wird.

Aber Vorsicht! Das, worauf Sie bei Ihrer Recherche treffen, sind Angebotspreise und noch keine Verkaufspreise. Für ein erstes Zurechtfinden in den Weiten des Immobilienmarkts ist diese Marktanalyse aber der richtige Schritt. So kommen Sie dem realistischen Verkaufswert Ihrer Immobilie immer näher.

Haben Sie sich über die aktuellen Angebote ein Bild gemacht, geht es zum nächsten Schritt. Prüfen Sie die Preise, die in Ihrer Region für eine Immobilie wie Ihre tatsächlich bezahlt wurden. Wie das geht, erkläre ich Ihnen im folgenden Abschnitt.

RATSCHLAG VOM PROFI: Vergleichen Sie nur ähnliche Immobilien innerhalb Ihrer Region. Ein Haus in München hat einen völlig anderen Preis als ein Haus in Essen – selbst wenn es sich um einen Fertighauszwilling handelt, der in Bauart und Grundriss identisch ist. Bei den Angeboten müssen nicht nur die Art, das Alter und die Ausstattung der Immobilie vergleichbar sein, sondern auch ihre genaue Lage und ihr Zustand, die Infrastruktur und das Wohnumfeld sowie die Bodenrichtpreise. Nur so erhalten Sie eine belastbare Grundlage für Ihre Analyse.

2.2 REALISIERTE IMMOBILIEN- PREISE HERAUS- FINDEN

Um zu erfahren, zu welchem Preis Immobilien wie Ihre in den letzten Monaten verkauft worden sind, gehen Sie in Ihrer Recherche nun einen Schritt weiter. Analysieren Sie die Preise aus den Kaufpreissammlungen Ihres regionalen Gutachterausschusses für Grundstückswerte. Diese Berichte erscheinen entweder jährlich oder in zweijährigem Rhythmus und können bei Ihrer Kommune oder dem Landratsamt zum Preis von 30 bis 75 € erworben werden. Einige Ämter und Gemeinden bieten sie auch online zum Download an, zum Teil in gekürzter Fassung.

Diese amtlichen Marktberichte sind entwickelt worden, um Transparenz in den Grundstücks- und Immobilienmarkt zu bringen und Interessenten umfassend zu informieren. Sie sammeln die relevanten Daten von Grundstücks- und Immobilienkäufen und somit unter anderem auch die Verkaufspreise, die notariell beurkundet wurden. Hier gibt es also keine „Wunschkonzert“-Preise, sondern harte Fakten. Die an die Gutachter übermittelten Preise der einzelnen Immobiliensegmente werden in den Berichten zu Durchschnittspreisen zusammengefasst oder in Form von Preisspannen dargestellt.

Mit den Angaben aus Ihrem aktuellen Grundstücksmarktbericht und den Angebotspreisen nähern Sie sich noch einmal mehr dem optimalen Preis Ihrer Immobilie an. Bitte beachten Sie aber: Diese Preise sind allgemeine, „externe“ Daten, die sich nicht 1:1 auf Ihre Immobilie übertragen lassen. Ihre Immobilie ist schließlich ein Unikat und damit wie keine andere.

2.3 EXKURS: BODENRICHT- WERTE

Auch die Bodenrichtwerte, die der Gutachterausschuss ebenfalls in regelmäßigen Abständen veröffentlicht, können eine Hilfestellung sein, wenn man mit ihnen umzugehen weiß. Sie geben im Grunde Auskunft über den durchschnittlichen Wert, den das Grundstück hat, auf dem Ihre Immobilie steht.

Für den Laien sind die Bodenrichtwertkarten leider oft ein Buch mit sieben Siegeln – sie sehen kryptische Zahlen und verwirrende Berechnungsformeln. Als erfahrener Immobilienmakler weiß ich die Bodenrichtwertkarten zu lesen und richtig zu interpretieren. Ich lade Sie herzlich ein, mit mir einen Blick auf die für Ihr Grundstück relevante Karte zu werfen. Ich erkläre Ihnen dann auch gern in klar verständlichen Worten, was es mit den eingetragenen Werten auf sich hat und inwiefern Sie mit diesen Daten einen Preis für Ihre Immobilie ableiten können. Kommen Sie auf mich zu, ich freue mich, Sie zu unterstützen!

Nach der Betrachtung der amtlichen Zahlen gilt es, die ganz spezifischen Aspekte Ihrer Immobilie herauszuarbeiten. Hier spielt vor allem die Lage eine große Rolle.

2.4 DIE LAGE ALS WERTBESTIMMEN- DER FAKTOR

Lage, Lage, Lage! Man kann es ruhig drei Mal sagen, denn die schönste Immobilie kann in einer ungünstigen Lage zum Ladenhüter werden – besonders dann, wenn die Lage dem Kaufinteressenten nur schmallippig und mit wenig Details präsentiert wird. Ich verrate Ihnen: Für jede Lage gibt es die perfekten Interessenten.

RATSCHLAG VOM PROFI: Versetzen Sie sich ganz genau in Ihre Zielgruppe hinein. Was ist für diese wichtig und wird somit zum wertbildenden Faktor? Die Antworten auf oben genannte Fragen ergeben wichtige Kriterien, die die Nachfrage und letztendlich auch den Preis Ihrer Immobilie mitbestimmen. Diese Faktoren werden seitens Ihrer Interessenten natürlich ein ganz individuelles Ranking bekommen. Denn natürlich gilt auch: Während der eine Interessent eine Gartenwohnung im ruhigen Viertel sucht, bevorzugt der andere eine Wohnung mit Balkon am Puls der Stadt.

Man muss nur die richtige Zielgruppe wählen und die positiven Faktoren auch zu präsentieren wissen.

Unterschätzen Sie nicht: Die Lage ist neben dem Zustand der Wohnung oder des Hauses eine der wichtigsten Kriterien, um den Wert Ihrer Immobilie zu bestimmen. Analysieren Sie für Ihre Preisfindung die Lage Ihrer Immobilie deshalb ganz genau – und seien Sie dabei ehrlich zu sich selbst, denn es geht schließlich um den realistischen, marktfähigen Preis für Ihre Immobilie.

Fragen, die die Lage beschreiben, sind unter anderem:

- Wie weit sind die nächsten Einkaufsmöglichkeiten entfernt?
- Wie weit entfernt befinden sich Freizeitmöglichkeiten wie Sportvereine, Schwimmbäder und Fitnessstudios, Kinos, Cafés oder Restaurants? Wo sind die Hot Spots für Naturliebhaber und wie weit ist es dorthin?
- Wie gut sind die künftigen Bewohner an die öffentlichen Verkehrsanbindungen angebunden?
- Wie weit ist es zum nächsten Kindergarten, Hort oder zur nächsten Schule?
- Wie ist die medizinische Versorgung im Ort?
- Wie weit ist es zu einem größeren Verkehrsknotenpunkt wie einem Autobahnanschluss?
- Liegt die Immobilie an einer Hauptverkehrsstraße oder eher in einer ruhigen Gegend?
- Wie ist die Bebauung in der Nachbarschaft?

- Was gibt es über das Wohnviertel zu sagen? Klassische Gartenstadt oder viele Mehrfamilienhäuser?
- Wohnen im Viertel eher Senioren, Singles und Paare oder junge Familien?
- Nach welcher Himmelsrichtung ist die Wohnung oder das Haus ausgerichtet? Ein sonniges Grundstück ist meist gefragter als ein Nordgarten.
- Bei Eigentumswohnungen: In welchem Geschoss ist die Wohnung? Erdgeschoss-Wohnungen sind häufig weniger gefragt als das Dachgeschoss – ist kein Aufzug im Haus, sieht es schon wieder anders aus.

2.5 DER ZUSTAND IHRER IMMOBILIE

Zusätzlich zur Lage beeinflusst auch der Zustand Ihrer Immobilie den Preis. Auch hier rate ich Ihnen, sich selbst einige Fragen zu stellen, um die wichtigsten Faktoren herauszuarbeiten. Als Immobilienprofi verfüge ich über ein umfassendes Instrumentarium und über hochkarätige Kontakte, um den Zustand einer Immobilie zu prüfen. Sie können in Eigenregie aber ebenfalls viele wichtige Details über Ihre Immobilie zusammentragen, die Rückschlüsse auf deren Wert zulassen.

Folgende Fragen sind für Sie wichtig:

- Ist die Immobilie neu oder frisch renoviert?
- Ist Ihre Immobilie renovierungsbedürftig? Wann soll renoviert werden? Vor dem Verkauf oder soll dies die Sache des Käufers werden?
- Können die Renovierungsarbeiten vom neuen Eigentümer in Eigenarbeit übernommen werden?
- In welchem Zustand sind Fenster, Türen und das Dach?

- Wie modern ist die Heizung? Muss der Kessel gemäß der Vorgaben der Energieeinsparverordnung EnEV 2014 ausgetauscht werden?
- Wie sieht es mit der Dämmung gemäß den Vorgaben der EnEV 2014 aus?
- Welche Bodenbeläge sind in der Immobilie verlegt und wie abgenutzt sind diese?
- Gibt es Holzdecken, die altersbedingt entfernt oder ersetzt werden sollten?
- Sind Ihnen Mängel bekannt, die behoben werden müssen?
- Gibt es eine Garage und weitere KFZ-Stellplätze?
- Gibt es Stauraum in Form eines Kellers oder Dachbodens?
- Ist das Dachgeschoss im Haus zum Wohnraum ausgebaut oder bietet es die Option dazu?

RATSCHLAG VOM PROFI: Auch eine gut gepflegte Immobilie hat mal die eine oder andere Schönheitsreparatur nötig – und wenn es nur um das Moos zwischen den Terrassenplatten geht. Gucken Sie mit den Augen eines Fremden auf Ihre Immobilie: Was springt eventuell negativ ins Auge? Wo können Sie noch ein wenig nachhelfen, dass Ihre Immobilie sich als echtes Schmuckstück präsentiert. Schon kleine Maßnahmen ohne große finanzielle Ausgaben können Wunder bewirken – und den Wert Ihrer Immobilie steigern. Machen Sie es Ihren Kaufinteressenten leicht, sich für Ihre Immobilie zu begeistern. Eine top gepflegte Immobilie erleichtert die Preisverhandlung, denn sie ist in den Augen Ihrer Interessenten den Preis wert!

Dies sind einige Fragen, die den Ist-Zustand, aber auch das Potential Ihrer Immobilie abklopfen. Bitte beachten Sie: Bei all diesen Faktoren geht es weniger um individuelle Gestaltungsvarianten als um die Bausubstanz und den Pflegezustand des Gebäudes. Der Zustand kann den Wert einer Immobilie mindern, aber auch steigern. Es liegt in Ihrer Hand, ob Sie Ihre Immobilie bei Bedarf für den Verkauf optimieren – für den besten Preis!

Als erfahrener Immobilienexperte habe ich einen Blick für die besonderen Details einer Immobilie – und für kleine Verbesserungen. Ich weiß, was Interessenten stört, was weniger ins Gewicht fällt und welche Faktoren für Begeisterung sorgen. Gerne unterstütze ich Sie mit Rat und Tat und stelle Ihnen bei

Bedarf einen Handwerker, Statiker, Architekten oder einen anderen Immobilienprofi zur Seite, der von mir hinsichtlich ihrer Kompetenz und Leistungsqualität auf Herz und Nieren geprüft wurde. Machen Sie Ihre Immobilie zum begehrten Unikat.

RATSCHLAG VOM PROFI: Mehr wertvolle Tipps zum Thema Sanierung finden Sie in meinem Ratgeber "Immobilie sanieren – Schöner wohnen und nachhaltig den Wert steigern":

www.immowissen.org/lang-immobilien/ebooks/sanierung-einer-immobilie

2.6 IHR UNIKAT UND DER INDIVIDUELLE WERT

Eine Immobilie ist vor allem immer eins: individuell – vom Reihenhaushaus, bei dem im Zuge einer Renovierung der Grundriss verändert oder moderne Elemente eingefügt wurden, bis hin zur Villa mit ihren architektonischen Besonderheiten. Für Sie als wahrscheinlicher „Immobilienmarkt-Frischling“ kommt nun wohl der anspruchsvollste Punkt bei der Bewertung Ihrer Immobilie: die finanziell relevante Einordnung der individuellen Eigenschaften Ihres Wohneigentums. Man hängt an seinem Zuhause und tut sich schwer, dieses objektiv zu bewerten.

Gerade für einen unerfahrenen Verkäufer ist deshalb die Einschätzung des Eigenheims nicht einfach. Was ist ein Pluspunkt? Und wieviel ist dieser wert? Wo sind Schwachstellen und fallen diese ins Gewicht? Inwieweit? Wo liegen noch Potentiale, die der künftige Eigentümer – etwa durch kleine Umbaumaßnahmen – ohne großen Aufwand heben kann? Gibt es dringende Maßnahmen, die erledigt werden müssen? Diese Aspekte monetär umzurechnen ist nicht leicht. Die Denkarbeit lohnt sich aber!

2.7 DER RICHTIGE ANGEBOTSPREIS: EIN SATZ MIT X?

Sie haben die Preise aus dem Gutachterausschuss mit den aktuellen Angebotspreisen verglichen und Ihre Immobilie innerhalb dieses Preisgefüges eingeordnet. Sind alle individuellen Faktoren richtig eingerechnet? Wo stehen Sie? Achten Sie darauf, dass der Preis realistisch ist und sich im marktüblichen Rahmen bewegt. Nur so werden Sie Ihre Zielgruppe erreichen und auch für Ihre Immobilie interessieren.

Wenn Ihre Immobilie sehr charakteristisch ist und sich nur schwer mit anderen Immobilien vergleichen lässt, wird es nicht einfach, eine monetäre Entscheidung zu treffen. Gerade unerfahrene Privatverkäufer, die im „normalen Leben“ kein gutes Gefühl für Zahlen haben, werden nun oft unsicher: „Ist mein Preis richtig?“ Wie Sie bereits gelesen haben, kann ein Preis, der jenseits von Gut und Böse liegt, Ihre Immobilie zum Ladenhüter machen.

Keine Angst! Der Weg zum richtigen Angebotspreis muss für Sie nicht zur schlafraubenden Angelegenheit werden. Ich empfehle Ihnen: Sollten Sie sich nicht sicher sein, wie Sie die Besonderheiten Ihrer Immobilie einschätzen können und ob Ihre Preisfindung realistisch und marktgerecht ist, dann fragen Sie unverbindlich Experten wie mich um Rat. Ich helfe Ihnen gern mit meiner Kompetenz und Erfahrung!

2.8 WIE MACHT ES EIN EXPERTE?

Für erfahrene Immobilienmakler wie mich ist es das tägliche Brot, den Immobilienmarkt genau zu beobachten und das Verhältnis von Angebot und Nachfrage stets im Blick zu haben. Darum weiß ich schnell, wie ein Objekt preislich einzustufen ist. Ich habe Einblick in die Kaufpreissammlungen des zuständigen Gutachterausschusses und habe auch die Preise der Immobilienangebote der letzten Monate, die mit Ihrer Immobilie vergleichbar sind, verfolgt. Dazu kommt, dass ich natürlich auch durch meine bereits verkauften Objekte weiß, zu welchem tatsächlichen Preis andere Objekte verkauft worden sind. Diesen intensiven Blick auf den aktuellen Markt hat oft nicht einmal ein vereidigter Gutachter – weil er meist eben nicht selbst im Markt steht.

Ich besitze die Instrumente, um Ihnen innerhalb von kurzer Zeit ganz klar zu sagen, was Ihre Immobilie mit all ihren charakteristischen Besonderheiten und individuellen Eigenschaften wert ist. Selbstverständlich erkläre ich Ihnen auch genau, wie ich zu meinem Ergebnis komme und welche Maßnahmen Ihrerseits möglich sind, um den Preis sogar noch zu heben.

MEIN ANGEBOT:

Mit der Preisfindung fängt alles an.

Mit viel Zeit, feiner Recherche und echtem Engagement können Sie einen guten Durchschnittspreis für Ihre Immobilie erreichen. Wollen Sie den maximal möglichen Preis erzielen – ohne großen eigenen Aufwand?

Warum sprechen wir nicht einfach persönlich darüber, wie ich Ihnen helfen kann!? Rufen Sie mich an: Ich zeige Ihnen gern die aktuell gültige Bodenrichtwertkarte und unterstütze Sie darüber hinaus mit einer unverbindlichen, professionellen Wertermittlung.

Und wenn Sie dann zum Schluss kommen, dass Ihre Immobilie in den Händen von Experten besser aufgehoben ist, dann übernehme ich auch gern den Verkauf Ihres Unikats für Sie!

Stellen Sie sicher, mit dem richtigen Preis an den Markt zu gehen: realistisch, marktorientiert und zielführend. Ich helfe Ihnen dabei!



[illegible]



MICHAEL LANG
Geschäftsführer

SIE HABEN FRAGEN?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!

Ich nehme mir gerne Zeit für Sie.

Meine Beratung ist Ihr Erfolgsinstrument.

Michael Lang

Geschäftsführer



Lang Immobilien GmbH

Städelstraße 19 | 60596 Frankfurt

Telefon: 069-9200250 | E-Mail: info@langimmobilien.de



LANGIMMOBILIEN®

Ihr Zuhause, unsere Aufgabe

Lang Immobilien GmbH | Städelstraße 19 | 60596 Frankfurt