

IMMOBILIEN & GELD

SAMSTAG, 25. JULI 2020

KOLUMNE

Die richtige Preisstrategie



Der falsche Angebotspreis zu Beginn der Immobilienvermarktung kann am Ende Geld kosten. Interessenten beschäftigen sich in der Regel viele Monate mit dem Immobilienmarkt, bevor sie zuschlagen. Wer in der Lage ist, heute eine Kaufzusage zu geben, kennt den Markt sehr genau und kann faire Angebote von überbewerteten unterscheiden. Dieser Interessent wird sich

nie beim Verkäufer melden, unerfahrene Interessenten dagegen schon eher. Termine werden gemacht, Besichtigungen durchgeführt, ohne dass ein Kaufangebot eingeht. Das kostet Zeit und Nerven. Gerade in diesen Zeiten möchte man so wenige persönliche Kontakte wie möglich haben. Am Ende wird der überhöhte „Ich versuche es mal“-Angebotspreis reduziert. Preisreduktionen wer-

den bei erfahrenen Interessenten als Signal verstanden, dass noch mehr herauszuholen ist. Am Ende wird unter Preis verkauft. Besser ist es, mit einem fairen Angebotspreis zu starten. Der Verkäufer entscheidet letztlich, wem und zu welchem gegebenenfalls dann höheren Preis er seine Immobilie verkauft.

Eine sorgfältige Marktanalyse zu Beginn ist ratsam. Sofern man dazu selbst nicht in

der Lage ist, können professionelle Makler helfen. Diese sollten vor Ort tätig sein und das Käuferverhalten dort genau kennen. Hohen Kaufpreisversprechungen eines Maklers sollte man eher skeptisch gegenüberstehen. Sonst hat man durch den falschen Angebotspreis nichts gewonnen. Seriosität geht immer vor Preisversprechung.