

**Kostenfrei
im Wert von
995 €**

GUTSCHEIN: KOSTENFREIE EXPERTEN-BEWERTUNG IHRER IMMOBILIE

Warum Experten-Bewertung?

Jede Immobilie ist einzigartig und hat Ausstattungsmerkmale, die nur in einer detaillierten Bewertung berücksichtigt werden können. Leider werden diese Details gerne außer Acht gelassen und es wird mit schnellen Bewertungen und überschlägigen Berechnungen geworben.

VORSICHT FALLE FÜR SIE!

Ihre Immobilie verdient vollständige Daten und das ist die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf der eigenen Immobilie.



Alexandra Gorbunov-Petrov
0179 4232040
Backoffice
02685 6089971



www.algor-immobilien.de



**RATGEBER -
IMMOBILIENVERKAUF**



DER EIGENE WUNSCHPREIS GEGENÜBER EXPERTENBEWERTUNG

**DARAUF SOLLTEN SIE BEIM VERKAUF
IHRER IMMOBILIE ZWINGEND ACHTEN**

WUNSCHPREIS VS. EXPERTENBEWERTUNG

Nachdem man, ganz nach dem Motto: „Schaffe, schaffe – Häusle baue“, ein Eigenheim oder eine Immobilie als Kapitalanlage erworben hat und dieses aus diversen Gründen nun zu veräußern beschließt, zeichnen sich kurz nach dem anfänglichen festen Entschluss diverse objektive und subjektive Hürden ab.

Die Realität sieht ernüchternd aus:

Aktuelle Marktstudien belegen, dass die Privatverkäufer und die meisten Makler nahezu 100 % der Immobilien teilweise für bis zu 50 % überhöhten Preisen anbieten. Ein zu hoher Angebotspreis senkt die Nachfrage um bis zu 40 %. Auf dem aktuellen Markt sinkt die Nachfrage sogar auf bis zu 100 %. Je länger eine Immobilie auf dem Markt ist, desto schwerer wird sie zu verkaufen sein. Mit der Zeit fühlen sich die Verkäufer gezwungen, das Objekt entweder:

- a) vom Markt zu nehmen, oder
- b) den Preis unterhalb vom tatsächlichen Wert zu senken, um es endlich loszuwerden oder
- c) einen Makler zu beauftragen, der nichts gegen den Wunschpreis auszusetzen hat, das Makler-Hopping kann beginnen.

Zudem sind trotz gestiegener Zinsen die Angebotspreise auf dem Niveau vom Anfang 2022 geblieben und haben sich nur geringfügig korrigiert. Dies verdeutlicht, dass sowohl die Verkäufer als auch die Makler es nicht geschafft haben, sich an den Markt anzupassen und somit Einbußen hinnehmen müssen.

Als Resultat verstauben die Immobilien vor sich hin, die Nachfrage sinkt stetig, der Preis unternimmt eine Talfahrt in den Keller und die Nerven liegen zunehmend blank.

Alexandra
Gorbunov-Petrov

Heinz Bosbach, einer der führenden Experten für den Verkauf von Immobilien und Maklercoach, definiert hierzu treffend:

Der Wunschpreis ist der ideal geprägte Wert eines Objektes.

Der emotionale/ideale Wert. Eine Immobilie, die man im Schweiß seines Angesichts gebaut, durch unzählige Arbeitsstunden gekauft, abbezahlt, oder von Vorfahren geerbt hat, besitzt einen emotionalen Wert. Dieser Wert wird entweder auf den tatsächlichen, bereits bekannten Preis draufgesetzt, oder man kennt den tatsächlichen Wert nicht wirklich und will unbedingt diesen Ertrag erzielen.

Kein Wissen. Man hat kein Wissen über den Umfang und die Grundlagen einer Immobilienbewertung. Dementsprechend kann man die aktuelle Lage und die Herausforderungen auf dem Markt nicht richtig einordnen und analysieren.

Eigene Beobachtungen und Auswertungen. Man liest in der Zeitung, dass ein nicht namentlich genannter Makler einen namentlich nicht erwähnten Hausbesitzer übers Ohr gehauen habe, man hört, der Nachbar hätte sein Haus, das in einem weitaus schlechteren Zustand für ordentliches Geld verkauft etc.. Man wertet nach 2+2=4-Prinzip aus.

Familie und Freunde als Berater. Ideal, die eigene Wunschvorstellung zu befeuern oder sie gar zu formen; hier wird explizit nach emotional geprägten, gemeinsamen Übereinstimmung entschieden.

Makler – der charmante Ja-Sager. Man neigt dazu, den Makler zu beauftragen, der „ja – gar kein Problem – Ihren Preis kriegen wir auf alle Fälle hin, Herr/Frau ...“ auf Lager hat, er ist charmant und spricht dem Eigentümer Monat für Monat „Verlieren sie nicht den Mut - nur noch ein wenig durchhalten“ zu.

Der tatsächliche, realistische Wert.

Jede Immobilie hat einen realistischen Wert, der fachmännisch ermittelt werden muss. Die Bewertung einer Immobilie ist für den erfolgreichen Verkauf ein extrem wichtiger Prozess. Dieser Prozess MUSS aus der Sicht eines Analysten/Experten und nicht der aus der Sicht eines gewinnorientierten Verkäufers oder Maklers stattfinden. Dem geht das Erstgespräch voraus, bei dem, unter anderem, wichtige Informationen, wie z.B. die Verkaufsgründe, alle relevanten Fakten zum Objekt einschließlich dem damaligen Kaufpreis und seither durchgeführten Modernisierungen, alle Dokumente etc. aufgenommen werden.

Zur Analyse wird eine umfangreiche Marktrecherche gemacht. Hierzu werden auch andere Objekte als Vergleichswert herangezogen – denn eine Sache kann nur anhand ähnlicher Sachen fachmännisch ausgewertet werden, die eine vergleichbare Beschaffenheit, Größenordnung und Qualität besitzen. Es werden Marktberichte und Informationen über verkaufte Immobilien zu Rate gezogen und mathematische Gegenrechnungen gemacht, um den tatsächlichen Ertrags- und Sachwert festzustellen. Anschließend wird dem Eigentümer/Verkäufer die ermittelten Werte sachlich UND verständlich erklärt. Alle Fragen werden beantwortet.

Das Obige klingt manchmal desillusionierend. Niemand hat es gern, dass man ihm den Wind aus den Segeln nimmt und die Flügel stützt.

Aaaaaber: noch weniger möchte man am Ende feststellen, dass man sich selbst belogen hatte oder übers Ohr gehauen wurde von einem Makler, der einem das Blaue vom Himmel versprach. Letzten Endes wird derjenige Eigentümer, der auf eine Expertenbewertung setzt, tatsächlich ans Ziel kommen: er wird seine Immobilie effektiv und gewinnbringend verkaufen.