



ALGOR
IMMOBILIEN

RATGEBER -
IMMOBILIENVERKAUF



**DIE EIGENE IMMOBILIE
VERBRENNEN!**



DIE EIGENE IMMOBILIE „VERBRENNEN“.

Ja, das geht: sogar viel schneller, als man es für möglich hält und leider um ein Vielfaches effektiver, als es einem Eigentümer recht und genehm ist.

Aktuell ist es auffällig, dass der Immobilienmarkt eine beeindruckende Anzahl der zum Verkauf angebotenen Objekte zu bieten hat. Um diese Objekte buhlt eine nicht minder beeindruckende Armee von Maklern.

Der schale Beigeschmack gegenüber der Vermittlungsbranche hat objektive und subjektive Gründe, unter anderem, die Tatsache, dass die Maklertätigkeit kein geschützter und gesetzlich geregelter Beruf ist. Jeder darf etwas vermitteln. Dadurch wird es zu einer komplizierten Angelegenheit, einen Makler zu finden, der ein Experte ist.

Dabei sollte es doch recht einfach sein, zu verstehen und zu erbringen, was der Eigentümer hat und will: die Immobilie möglichst schnell zu einem Wunschpreis zu verkaufen.

Um das Eigentum ohne Umwege an den Mann zu bringen, beauftragt man üblicherweise entweder einen **Makler**, der sich als „den besten und schönsten im ganzen Land“ lobpreist oder man gibt sich der Versuchung hin, das eigene **Objekt selbst zu verkaufen**.

DER EMOTIONALE WERT VS. DER MARKTWERT

Dieter:

„Ich habe in den letzten Wochen den Markt beobachtet, habe auch unseren ehemaligen Nachbarn, Herrn Müller angerufen, der sein Haus, das die gleiche Bauweise hat, kürzlich verkauft hat. Ich denke, wir sollten unsere Immobilie zum Preis von xxx € anbieten.“

Elsa:

„Auf keinen Fall, das ist zu niedrig! Wir haben unsere Kinder in diesem Haus großgezogen und haben uns abgeschuftet, um es zu kaufen und in den Schuss zu bringen und zu halten!“

Dieter:

„Ja, aber das ist doch immer so, dass sich jemand abschuftet – der Käufer wird es doch nicht anders machen!“

Elsa:

„Ich denke, wir sollten es nicht unter dem Wert verkaufen – es ist doch nicht zu viel verlangt!“

Dieter:

„Also auf irgendeinen Preis müssen wir uns schon einigen, Schatz!“

Letzten Endes einigt sich das Ehepaar auf folgende mathematische Berechnung:

Der ursprüngliche Kaufpreis

- + der selbst eruierte Marktpreis
- + Inflationsverlauf seit dem Kauf
- + verbesserte geografische Lage
- + getätigte Investition, um die Immobilie in Schuss zu bringen
- + getätigte Investition, um die Immobilie im Schuss zu halten
- + für die zukünftigen Ausgaben benötigte Kapitalhöhe
- + was die zukünftige Immobilie kostet + die neue Einbauküche, muss der Verkauf schon einbringen
- + der emotionale Wert.

Obwohl diese Mathematik auf emotionaler Ebene logisch erscheint, ist sie leider fehlerhaft.



FEHLER NR. 1

DER SELBST ERUIERTE MARKTPREIS

Um den tatsächlichen Marktpreis zu kennen, zu dem das Objekt auch verkauft wird, ist es nicht ausreichend und sogar gefährlich, nur den aktuellen Angebotsmarkt zu beobachten. Eine darauf basierte Auswertung ist fehlerhaft, da korrekte Auswertung auf Folgendem basiert:



Eine langfristige Beobachtung der Entwicklung des Angebotsmarktes



Wie wurden vergleichbare Immobilien tatsächlich verkauft



Eine fundierte Analyse und Auswertung des aktuellen Kaufverhaltens der potenziellen Zielgruppe, die für den Kauf infrage kommen



Eine fundierte Analyse und treffsichere Voraussage der Entwicklung des Angebotsmarktes und der tatsächlichen Kaufpreise in der näheren Zukunft.



Eine exakte Bewertung nach den aktuellen Richtlinien zur Immobilienbewertung nach dem Ertrags- und dem Sachwertverfahren

FEHLER NR. 2

INVESTITIONSWERT FALSCH EINGESCHÄTZT

Die Standards und die Gesetzeslage für Nachhaltigkeit wurden mit der Zeit angepasst. Der Geschmack der nächsten Eigentümer unterscheidet sich vom Voreigentümer, sei es bei den Teppichböden, Einbauschränken, Hängedecken oder Badezimmerfliesen usw. Letzten Endes ist der Quadratmeterpreis das Entscheidende.

FEHLER NR. 3 DER EMOTIONALE WERT

Der emotionale Wert ist derjenige Leim, der einen Eigentümer an eigener Immobilie irgendwie „kleben“ lässt. Das Objekt wurde einem von Eltern oder nahen Angehörigen vererbt. Oft hat man auch die eigene Kindheit dort verbracht und/oder Kinder großgezogen. Oder die Immobilie wurde selbst gebaut oder gekauft, renoviert, saniert und modernisiert. Eines ist sicher, am Objekt haften persönliche, emotionale Erinnerungen. Es ist wie ein Fotoalbum – in jeder Ecke birgt sich eine unsichtbare Geschichte, die jeder fremden Person, ganz besonders dem gewinnorientierten Makler UND dem potenziellen Käufer unbekannt und/oder unwichtig ist. Diesen Wert schlägt man auf den Preis drauf.

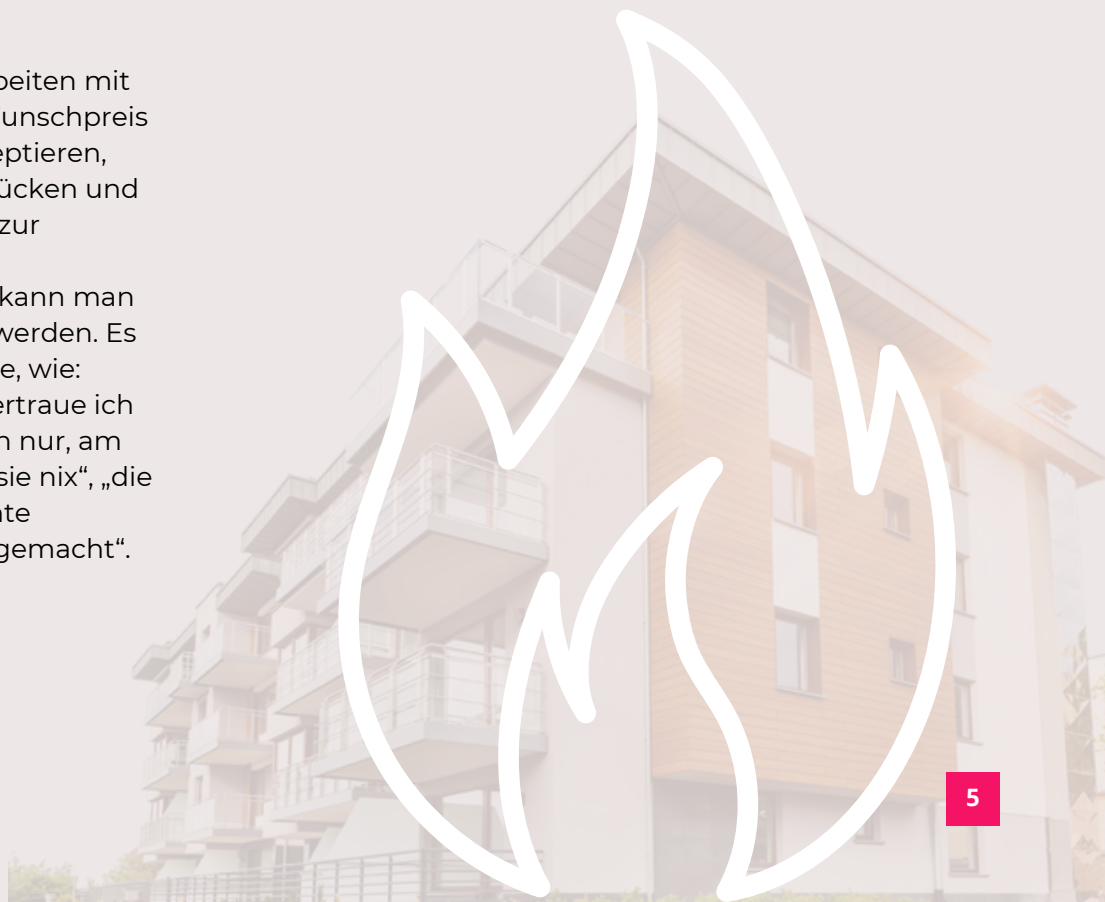
Um für diesen Wert das Objekt zu verkaufen, wird der **Makler - der Butler** beauftragt. Dieser stellt keine Fragen, liest einem den Wunschpreis von den Lippen ab. Zu seinem Repertoire gehört: „Kein Problem- wir kriegen es auf alle Fälle hin, ich mache paar Telefonate“. Der Makler zieht los, pflastert das Internet mit Anzeigen zu... und es geschieht NICHTS. Einige Monate später meldet er sich beim Eigentümer und meint, der Markt würde wackeln und sich schwierig gestalten und es wäre klüger, den Preis etwas nach unten zu korrigieren. Die Preiskorrektur nach unten erfolgt dann alle paar Monate. Irgendwann kennt jeder Interessent das Objekt. Es liegt da, der Preis „verschlankt“ zusehends – und der reguläre Interessent reimt sich zusammen, dass mit dem Objekt etwas faul sein muss.



DAS OBJEKT IST „VERBRANNT“

Etwa 80 % der Makler arbeiten mit der Methode, erst den Wunschpreis des Eigentümers zu akzeptieren, mit der Zeit diesen zu drücken und den Eigentümer später „zur Vernunft zu bringen“.

Am Ende dieser Talfahrt kann man nur noch philosophisch werden. Es entstehen die Grundsätze, wie: „diesen Wegelagerern vertraue ich kein bisschen“, „die reden nur, am Ende des Tages können sie nix“, „die Nachbarn haben schlechte Erfahrungen mit denen gemacht“. Das ist leider nicht alles.



SELBST IST DER VERKÄUFER? DIE GEFAHREN DER EIGEN- VERMARKTUNG VON IMMOBILIEN

Es gibt einen weiteren Weg, die eigene Immobilie zu „verbrennen“, nämlich: als Laie zu versuchen, das Objekt selbst zu verkaufen.

Generell boomt der „Selbst-ist-der-Mann“-Trend. Marken wie Ikea und Hornbach rühren dafür viel Werbetrommel. Man ist schließlich alles andere als dumm, ganz im Gegenteil – eine oder gar mehrere Immobilien zu besitzen, schafft ja auch nicht jeder. Zudem hat man vielleicht sportliches Interesse, eine Art „was die können, kann ich schon lange“, auch von der Familie wird man kräftig angefeuert. Eventuell benötigt man den ganzen Erlös und ist daher nicht gewillt, einem Makler die Provision zu zahlen.

So macht man sich an die Arbeit, ganz nach dem Motto „Probieren geht über Studieren“ und bewirbt die Immobilie selbst – Achtung: zum EMOTIONALEN WUNSCHPREIS.

Den Weg nach unten bahnt sich der Preis von selbst und folgt exakt der gleichen Route, wie bei einem unseriösen Makler. Einen Unterschied gibt es doch: es werden eine ganze Menge Anfragen hereinkommen – sogar hereinströmen: nämlich die von den Maklern, die einem die Vermittlung anbieten.

Man wird feststellen, dass man kein oder nicht genügend Wissen besitzt, um die wenigen direkten Interessenten ausfindig zu machen, bei denen die Bank, die den Kauf finanzieren soll, die Gnade waltet usw.

Der restliche Werdegang des Verkaufsversuches endet genau so ruhmlos wie bei unseriösen Maklern.

**AM ENDE IST
DAS OBJEKT
„VERBRANNT“**

DER EXPERTEN-MAKLER

- Der Makler, der ein Experte ist, kennt den aktuellen Markt in- und auswendig.
- Er hört dem Eigentümer zu und stellt direkte Fragen zu relevanten Informationen, unter anderem, um den wirklichen Grund des angestrebten Preises herauszufinden und alle wichtigen Informationen zum Objekt zu bekommen.
- Er analysiert die Daten aus der Sicht eines Analysten (wichtig: nicht aus der Sicht eines Maklers), um den tatsächlich verkaufbaren, realistischen Sach- und Verkaufswert der Immobilie zu ermitteln.
- Er erklärt dem Verkäufer die Analyseergebnisse sachkundig, zeitgleich präzise und verständlich.
- Er wetteifert nicht mit anderen Maklern.
- Er macht sich nicht zu Aufgabe, sich erst den Auftrag zu sichern und den Eigentümer dann zum Thema „Preis“ „später zur Vernunft bringen“.
- Er ist geradlinig, arbeitet mit hoher Professionalität und ethischen Grundsätzen.
- Dieser Makler wird seine Provision wert sein, denn er spart ihnen nicht nur Ärger, sondern auch die wertvolle Zeit.



Alexandra Gorbunov-Petrov

***Kostenfrei**
im Wert von
995 €

GUTSCHEIN: KOSTENFREIE EXPERTEN-BWERTUNG 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.

***Kostenfrei für Ihren Verkauf**



Rheinstraße 29a
57632 Flammersfeld
02685 6089971 Back-Office
0179 4232040 : Al.Gorbunov-Petrov
kontakt@algor-immobilien.de
www.algor-immobilien.de

