

Der perfekte Angebotspreis für eine Wohnimmobilie

Guten Tag

Wert und Preis – Was ist der Unterschied? Die Festlegung des Angebotspreises (Wertes) ist wohl der zentrale Punkt beim Verkauf einer Wohnimmobilie wie Einfamilienhaus oder Eigentumswohnung. Grund genug, dem Thema einen Newsletter zu widmen. Worauf kommt es also beim Festlegen dieses Wertes an? Um eines gleich in aller Deutlichkeit vorwegzunehmen: Keinesfalls bilden amtlicher Wert, Eigenmietwert sowie Baukosten oder damaliger Kaufpreis die Basis. Warum nicht? Beim Verkauf von Immobilien gibt es nur ein Hauptkriterium, nämlich Angebot und Nachfrage. Und darum ist der Angebotspreis eigentlich ein Angebotswert. Und mutiert dann zum Verkaufspreis, sobald die Parteien den Kauf beim Notar abschliessen. Wert ist also das, was ich einem Gut zumesse und der Preis ist das, was ein Marktteilnehmer zu bezahlen bereit ist.

Einfach gesagt: Was für vergleichbare Angebote gibt es auf dem Markt und wer interessiert sich für mein Angebot? So gehen Sie also am besten vor: Als Erstes lassen Sie Ihre Liegenschaft von einer kompetenten Fachperson schätzen. Auf welche Faktoren wird bei einer Bewertung geschaut?

- Flächenangebot: Wohnfläche und Anzahl Zimmer
- Aussenbereich: Garten, Balkon und Parkmöglichkeiten
- Ausstattungselemente: beispielsweise Küche und Küchenapparate
- Nasszellen: Anzahl und Zustand
- Baulicher Zustand: Geleisteter Unterhalt und künftige Renovationen
- Energie-Faktoren: Isolation, Fenster, Heizung
- Umfeld: Lärm, Geruch und Abgase
- Wetter-Faktoren: Besonnung, Ausrichtung
- Anbindungen: öffentlicher Verkehr, Einkaufen, Schulen, Freizeitmöglichkeiten
- Anmutung: Wie wirkt die Liegenschaft auf meine Zielgruppe?



Dies sind nur die wichtigsten objektiven Faktoren, damit Sie sich in etwa ein Bild machen können. Hinzu kommen noch sogenannte subjektive Faktoren. Hier dreht sich alles um den Nutzen, den der Käufer mit der Wohnimmobilie erzielt und um Emotionen wie z.B. Besitzerstolz oder Selbstverwirklichung. Und was kommt nach der Schätzung? Jetzt haben Sie einen Ausgangspreis. Bevor Sie aber mit diesem auf den Markt gehen, machen Sie sich noch folgende Verkaufsüberlegungen. Wie ist der Steuerfuss im Ort? Wie sind die Hypothekarzinsen momentan? Welche Renovationen stehen an? Hierzu einige Überlegungen: Je tiefer der Steuerfuss, desto höher ist generell der Immobilienpreis. Ein tiefer Hypothekarzinssatz führt zu tieferen Kosten, beeinflusst somit die Konsumentenstimmung und die Nachfrage. Und hat ergo höhere Immobilienpreise zur Folge. Die Kosten für

allfällige absehbare Renovationen sollten kommuniziert werden, sonst haben Sie in der Folge Interessenten, die sich zwar den Kaufpreis nicht aber die Renovationen leisten können.

Darf ich Ihnen noch einen Tipp geben? Im Marketing kennen wir die Regel, Preise unterhalb psychologischer Preisgrenzen festzusetzen. Also 9.95 anstatt 10.50. Aber was bei einem Shampoo oder einer Flasche Wein funktioniert, muss bei Immobilien nicht zwingend Wirkung zeigen, oder? Doch, tut es!

Habe ich Ihnen weitergeholfen?

Freundliche Grüsse

Charles Hirschi