

Immotipp der Woche (3)

Der falsche Kaufpreis und seine Folgen

Als Verkäufer einer Immobilie sollten Sie sich fragen: Welche Folgen hat es, wenn ich meine Immobilie zu einem nicht marktgerechten Preis anbiete?

Bei einem zu niedrigen Kaufpreis wird die Immobilie zwar sehr schnell verkauft, aber gleichzeitig auch viel Geld verschenkt. Eine solche Strategie kann nur dann sinnvoll sein, wenn aus nachvollziehbaren Gründen ein sehr schneller Verkauf notwendig ist.

Ein zu hoher Angebotspreis führt zunächst dazu, dass das Objekt nicht verkauft werden kann, weil kein Interessent die Offerte nachfragt. In der Folge wird der Verkäufer den Preis nach und nach reduzieren, was für potentielle

Käufer anhand der öffentlich zugänglichen Medien sehr leicht verfolgt werden kann. Spätestens nach der 2. Verringerung des Kaufpreises warten viele Interessenten weitere Reduzierungen ab, bis der Preis ein ihnen angenehmes Niveau auf Marktpreishöhe erreicht hat. Erst dann erfolgt die Nachfrage, die Besichtigung und gegebenenfalls der Kauf. Verhandelt wird natürlich trotz des reduzierten Preises, sodass sehr häufig das Objekt unter dem marktgerechten Preis verkauft wird.

Wer den richtigen Marktwert seiner Immobilie nicht kennt, den bestraft der Käufer.



Mit freundlicher Empfehlung
Peter Vierheilig



Vierheilig & Partner

Gesellschaft für Bank- und
Immobilienberatung mbH
Pestalozzistraße 1, 07551 Gera
Telefon 0365 / 8323122
www.vierheilig-immobilien.de

