RATGEBER -
IMMOBILIENVERKAUF

Detlef Köster
Immobilien

DER ANDERE MAKLER HAT MIR EINEN HÖHEREN PREIS GEBOTEN

www.koester.immo

DER ANDERE MAKLER HAT MIR EINEN HÖHEREN PREIS GEBOTEN

Es ist wie ein Traum aus Tausendundeiner Nacht: man verkauft das Objekt für 9 – ach was: … für 11 weiße Kamele – kurz vor dem Handschlag ertönt das Liebliche: ich biete 13!! – und schon hat es einen gepackt: das Spiel, das Glück der Lotterie, die Herausforderung, das Gewisse etwas, eine Art Würze, die einem das verschmitzte und lächelnde, zufriedene Lächeln ins Gesicht zaubert – man hat den höchsten Preis rausgeschlagen. Jetzt sollte doch die Rubel nicht nur rollen – sie sollte regelrecht PURZELN!

Auf dem Immobilienmarkt, wo es nur so von den Maklern wimmelt, die stets nach dem verheißungsvollen Objekt jagen, scheint es ganz einfach zu sein, zu den 13 weißen Kamelen zu kommen, denn auf Knopfdruck trommelt man die Makler zusammen (oder stellt sie in Reih und Glied auf), liest vorher noch Google-Bewertungen, und fordert sie auf, die Immobilie, die man zu verkaufen beabsichtigt, preislich zu bewerten. Dabei hat der Verkäufer (was sich oft nicht vermeiden lässt), eine gewisse preisliche Vorstellung, welche aus eigener emotionalen Sicht, Ratschlägen von Familie, Freunden und Nachbarn, zukünftigen Erben, heutzutage „üblichen“ Marktpreisen, vorhandenen Belastungen und deren Tilgungsplan etc. zu einem Potpourri summiert ist.

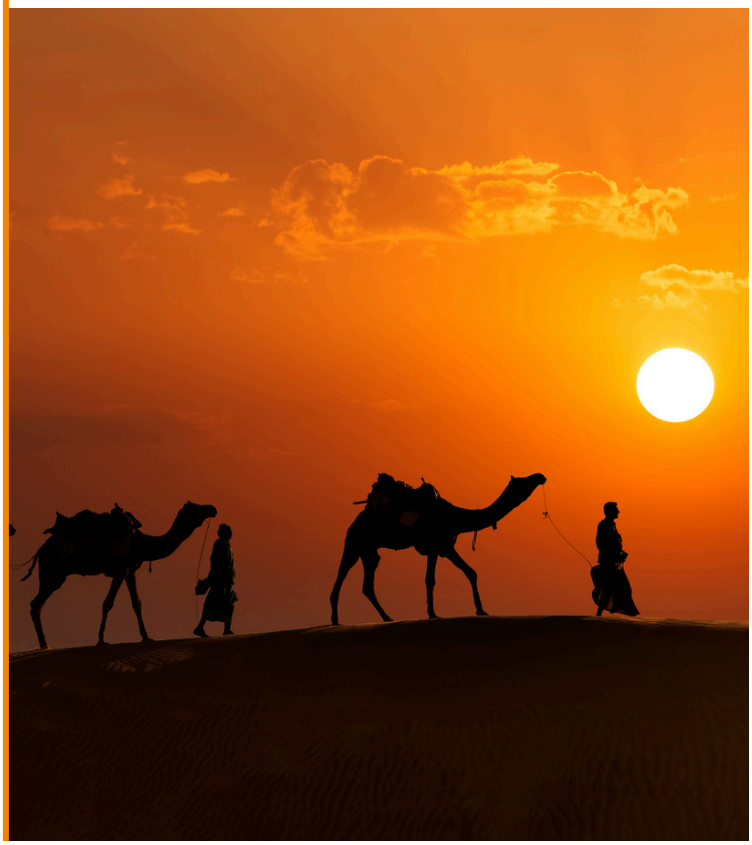
So sind die Spiele nun eröffnet!

Möge der bessere Makler den Auftrag bekommen, wobei der bessere Makler derjenige zu sein hat, der dem Wunschpreis am nächsten kommt… und schnell soll es gehen – vorzugsweise sehr schnell… und dann beginnt eine lange Reise der Immobilie von einem Verkaufsportal zu nächsten; der Preis wird alle paar Monate gesenkt – irgendwann denkt jeder, der den Angebotsmarkt beobachtet, bei dessen Ansicht: - ach ja, schon wieder diese „alte Jungfer-Immobilie“ – die Braut, bei der sich niemand traut.
Der Verkäufer wird vertröstet mit flachen Sprüchen, wie z.B. „gut Ding will Weile haben“- was ganz sicher auf Käse und Wein zutrifft, aber nicht auf die Immobilie. Langsam, aber sicher wird das Objekt auf dem Markt „verbrannt“.

Das gleiche Spiel beim nächsten Makler – mit dem dritten von der Sorte wird es auch nicht besser – aus der Traum von 13 Kamelen.

Aus Verdruss werden es nur noch 6 Kamele – nicht weiss, sondern braun – zwei davon sind blind; der dritte hinkt. Man weiss nicht, ob man froh sein soll, das Objekt nun losgeworden zu sein oder über sich ärgern soll.

Spaß beiseite. Die Zahlen sind ernüchternd, denn ca. 80% der Makler fahren die Strategie, dem Verkäufer nach dem Schnabel zu reden und denn Wunschpreis zu nennen, um den Auftrag in der Tasche zu wiegen.



Die Wahrheit ist die, dass die Vergabe der Immobilie an einen Makler mit Wunschpreis eine, der tatsächliche Verkauf der Immobilie jedoch eine ganz andere (die wichtigste) Sache ist. Statistisch gesehen, drückt ein zu hoch angesetzter, unrealistischer Angebotspreis die Nachfrage zu bis zu 40 %.

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

Ein Makler, der Experte ist, wird den Verkäufer nach allen verkaufsrelevanten Fakten einschließlich Verkaufsgründen fragen. Er wird für den tatsächlichen Sach- und Ertragswert der Immobilie sachkundig ermitteln und diese nicht beschönigen, verschnörkeln oder „verschlimmbessern“. Dabei spielt der Gesichtspunkt eines Experten die entscheidende Rolle, also einer fachkundigen Person, die geradlinig ist und mit ethischen Grundsätzen an die Sache herangeht.

Der erfolgreiche Verkauf der Immobilie setzt Austausch von wichtigen Informationen über das Objekt, deren Analyse und sachkundige Ermittlung des Sach- und Ertragswertes voraus. Dies nur oberflächlich zu machen, um den Verkauf zu beschleunigen, ist der Hauptfehler vieler Makler, die zu Enttäuschungen und letzten Endes, Verlust von Vertrauen zu der Branche führen.

Der ermittelte, realistische Wert wird anschließend dem Immobilienverkäufer dargelegt und ihm schlüssig und vor allem, objektiv erklärt. Der Experte-Makler verkauft dem Verkäufer keinen rosaroten Traum, um an den Auftrag zu kommen. Er legt Fakten auf den Tisch.
Er wird, angestochen durch die Aussage des Verkäufers, ein anderer Makler hätte einen höheren Preis angeboten, nicht in den Wettbewerb einsteigen oder die Fakten und somit die Wahrheit verbiegen.
Wettbewerb ist ein gänzlich anderes Spiel.
Ein Profi spielt keine Spielchen.

Er positioniert gegenüber dem Verkäufer tatsächlich die einzig wichtige Aufgabe: die Immobilie zu korrektem Preis an den korrekten Käufer zu bringen. Das ist der Makler, der ein Experte ist – auf diesen Makler kann man setzen.

HEINZ BOSBACH

Detlef Köster
Immobilien

Kostenfrei
im Wert von
476 €

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.

Poststraße 19
53783 Eitorf

www.koester.immo