

Wunschpreise sind schwer zu erzielen, der Experte errechnet realistische Marktpreise.

Foto: shutterstock



Ein Hausverkauf verlangt heute mehr Weitsicht denn je – falsche Erwartungen kosten nicht nur Zeit, sondern oft auch viel Geld.



„Wer den Markt versteht und ehrlich einschätzt, verkauft am Ende besser und schneller.“

Dr. Thomas Allgäuer
Allgäuer Realitäten

Realistisch verkaufen

Wer eine Immobilie verkaufen will, steht heute vor einer komplexen Aufgabe. Die Zeiten, in denen jedes Objekt rasch und zu fast beliebigem Preis neue Eigentümer fand, sind vorbei. Zinsen, Marktunsicherheit und strenger gewordene Kreditvergaben haben das Klima verändert. Nun entscheidet nicht mehr das Angebot, sondern die Nachfrage – und die ist wählerisch. Ein Beispiel aus der Praxis zeigt, wie hoch der Preis für fehlende Marktkenntnis sein kann: Für ein Objekt, das ursprünglich um eine Million Euro angeboten wurde, lag der erzielte Verkaufspreis schließlich rund 40 Prozent unter dem ursprünglichen Wunschpreis. Über Jahre zog sich der Prozess hin – mit viel Ärger und Enttäuschung. Dabei hätte eine professionelle Begleitung von Beginn an vieles vermeiden können.

Beratung zeigt Grenzen auf

Dr. Thomas Allgäuer von Allgäuer Realitäten weiß, worauf es ankommt: „Am Anfang steht die Klärung der Absichten.“ Will jemand rasch verkaufen, weil sich Lebensumstände geändert haben, oder besteht Zeit, den idealen Käufer zu finden? Gibt es ein aktuelles Gutachten, hat sich die Marktlage verändert, ist vielleicht auch eine Vermietung denkbar, falls der gewünschte Preis nicht erzielbar ist? Solche Fragen entscheiden über die richtige Strategie. Ehrlichkeit ist dabei zentral – zwischen Makler und Verkäufer ebenso wie ge-

genüber dem Markt. Unrealistische Preisvorstellungen, gespeist aus früheren Hochzeiten, führen selten zum Erfolg. Der Markt honoriert nur, was nachvollziehbar ist. Seriöse Beratung bedeutet daher auch, Grenzen aufzuzeigen und Erwartungen zu kalibrieren.

Klarheit für den Kauf

„Der Wurm muss nicht dem Angler gefallen, sondern dem Fisch“, sagt Allgäuer. Übertragen heißt das: Nicht der Verkäufer bestimmt den Preis, sondern der Käufer. Und davon gibt es derzeit weniger als noch vor einigen Jahren. Wer also verkaufen will, braucht ein gutes Gespür für die reale Nachfrage – und Geduld. Die Gründe für die Zurückhaltung vieler Käufer sind vielfältig: Marktunsicherheit, geopolitische Unsicherheiten, wirtschaftliche Risiken, gestiegene Finanzierungskosten. Auch die Bonität entscheidet stärker als früher, ob ein Deal zustande kommt. Selbst ein attraktives Objekt bleibt stehen, wenn Käufer keine Kreditzusage erhalten. Umso wichtiger ist es, vor dem Verkaufsstart Klarheit zu schaffen. Ein professioneller Makler analysiert Marktumfeld, Zielgruppe und Preisentwicklung, wägt Optionen ab und sorgt dafür, dass Verkaufsstrategie und Realität übereinstimmen. Eine sachliche Bewertung schützt vor überzogenen Erwartungen – und damit vor Enttäuschungen.