

Wie man erfolgreich verkauft

Wer den Preis zu hoch ansetzt, bekommt oft weniger

Was macht den Verkauf einer Immobilie erfolgreich? Zweifelsohne sind der Verkaufspreis und die Vermarktungsdauer das wichtigste Kriterium. Nur wer den „richtigen“ Angebotspreis und eine professionelle Immobilienpräsentation liefert, erzielt einen optimalen Erfolg.

Homestaging Exklusive Immobilien müssen exklusiv vermarktet werden. Auf dieses Prinzip setzt das Familienunternehmen Martin Lang Immobilien aus Untergruppenbach: beispielsweise mit 360°-Panoramaansicht von Gebäude und Garten, mit Luftaufnahmen oder



Martin Lang.

Foto: privat

sogenanntem Homestaging – dem gezielten In-Szene-Setzen eines Objektes. „Um für den Verkäufer den bestmöglichen Preis zu erzielen“, sagt Martin Lang, „ist eine perfekte Darstellung in der Vermarktung Gold wert.“ Studien zum Homestaging zufolge sollen Immobilienbesitzer ihr Verkaufsobjekt doppelt so schnell und um bis zu 15 Prozent wertiger ver-

kaufen können, wenn es vorher professionell vorbereitet und in Szene gesetzt wurde.

„Nur durch eine fundierte Wertermittlung und einer guten Marktkennntnis erhalten Sie den richtigen Angebotspreis“, sagt Martin Lang. „Es lässt sich genau feststellen, dass Immobilien, die eine sehr lange Verkaufsdauer hatten auch die größten Preiseinbußen zu verzeichnen hatten.“

Interessante Erkenntnisse Hierzu hat eine große deutsche Sparkasse eine Studie veröffentlicht. Ein realistisch angesetzter Angebotspreis bringt mit durchschnittlich 66 Tagen im Schnitt 98 Prozent des wermittelten Preises. Ein 20 Prozent zu hoch angesetzter Angebotspreis bringt nur etwa 85 Prozent des Wertermittlungsergebnisses bei einer fast ein Jahr längeren Vermarktungszeit.

Martin Lang führt diese Thema sogar noch weiter, er behauptet: „Wenn der Angebotspreis mit etwa 95 Prozent etwas niedriger angesetzt ist, generiert man eine höhere Nachfrage. Diese kann man geschickt nutzen, um bei einem sogenannten Bieterverfahren eventuell sogar noch einen höheren Preis zu erzielen.“