

Der richtige Immobilienpreis – So erzielen Sie den besten Verkaufserfolg

Von Karl-Heinz Wild | Wild
Immobilien&Finanzierung



Vorwort

Der Angebotspreis Ihrer Immobilie ist mehr als nur eine Zahl – er entscheidet über Erfolg oder Misserfolg Ihres Verkaufs. Wer zu hoch ansetzt, verschreckt Interessenten. Wer zu niedrig liegt, verschenkt bares Geld. In diesem Ratgeber erfahren Sie, wie Sie den **richtigen Immobilienpreis** finden – realistisch, marktorientiert und erfolgreich.

1. Warum der richtige Preis entscheidend ist

Ein zu hoher Preis führt oft dazu, dass:

- die Immobilie lange am Markt bleibt
- Preisreduzierungen notwendig werden
- das Vertrauen von Interessenten schwindet

Ein zu niedriger Preis bedeutet:

- Kapitalverlust
- unnötig verschenktes Vermögen
- Gefahr von Schnellverkäufen unter Wert

💡 Ziel: Ein Preis, der marktgerecht, transparent und verhandlungsfähig ist – und Käufer überzeugt.

2. Wie wird der Immobilienwert ermittelt?

Es gibt drei bewährte Verfahren:



Vergleichswertverfahren

- Orientierung an kürzlich verkauften, ähnlichen Objekten in der Region
- Gilt besonders bei Wohnungen oder Reihenhäusern



Sachwertverfahren

- Berücksichtigt Wiederherstellungskosten des Gebäudes abzüglich Alterswertminderung
- Geeignet für selbstgenutzte Einfamilienhäuser



Ertragswertverfahren

- Betrachtet Mietertrag & Kapitalisierungszins
- Relevanter Ansatz für vermietete Objekte & Kapitalanlagen



Professionelle Makler kombinieren diese Verfahren für eine präzise Einschätzung.

3. Diese Faktoren beeinflussen den Preis

- ✓ Lage, Lage, Lage
- ✓ Zustand & Modernisierungen
- ✓ Baujahr & Energieeffizienz
- ✓ Wohnfläche & Grundriss
- ✓ Ausstattung & Besonderheiten
- ✓ Vermietung oder Leerstand
- ✓ Angebot & Nachfrage am lokalen Markt
- ✓ Mikro- und Makrolage (Infrastruktur, Entwicklung, Umfeld)

4. Emotionen raus, Fakten rein

Viele Eigentümer neigen zu Überschätzung, weil:

- emotionale Bindung besteht („wir haben so viel investiert!“)
 - sie Vergleichspreise falsch einschätzen
 - sie sich auf Online-Rechner verlassen, die zu pauschal sind
- 💡 Objektivität ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Verkauf.

WILD

MOBILIEN & FINANZIERUNG

5. Online-Bewertung vs. Experteneinschätzung

Online-Rechner:

- Schnell & kostenlos
- – Grob & ungenau
- – Keine Berücksichtigung von Zustand, Innenausstattung, Markttrend

Expertenbewertung durch Makler oder Gutachter:

- Marktgenau & nachvollziehbar
- Ideal für Verhandlungen mit Käufern, Banken & Erben
- Rechtlich verwertbar (z. B. bei Scheidung, Erbschaft)

6. Preisstrategie beim Verkauf

Sie haben mehrere Möglichkeiten:

🎯 Marktpreis setzen:

- Direkt auf realistische Nachfrage abgestimmt
- Schnell und effizient

⬆️ Etwas über Marktpreis starten:

- Für Verhandlungsspielraum
- Risiko längerer Vermarktung

★ Bieterverfahren:

- Besonders bei hoher Nachfrage
- Preis durch Wettbewerb nach oben offen

👉 Wir beraten Sie zur passenden Strategie – abgestimmt auf Objekt, Markt & Zielgruppe.

7. Marktkenntnis ist entscheidend

Der Immobilienmarkt ist regional sehr unterschiedlich. In ländlichen Regionen gelten andere Regeln als in Großstädten. Auch saisonale Effekte, Zinsniveau oder Förderprogramme beeinflussen Preise.



Wir beobachten laufend:

- Verkaufspreise in Ihrer Region
- Nachfrageverhalten
- aktuelle Trends & Rahmenbedingungen

8. Vorsicht bei „Schnäppchenmaklern“

Manche Anbieter locken mit unrealistisch hohen Preisen, um einen Verkaufsauftrag zu bekommen. Die Folge:

- Ihre Immobilie „verbrennt“ am Markt
- Es folgen Preisreduzierungen
- Sie verlieren wertvolle Zeit & Glaubwürdigkeit

💡 Wählen Sie einen Makler, der ehrlich, transparent und erfahren ist – nicht den, der den höchsten Preis verspricht.

9. Professionelle Präsentation steigert den Preis

Neben dem Preis zählt auch, wie Ihre Immobilie präsentiert wird:

- Hochwertige Fotos,
Drohnenaufnahmen, 360° Rundgang
- Exposé mit Storytelling
- Zielgruppengerechtes Marketing
- 🧠 Erster Eindruck = Preissignal!

10. Unser Service – neutral, fundiert & lokal

Wild Immobilien&Finanzierung bietet:

- Kostenfreie Marktwertermittlung
- Detaillierte Analyse mit regionalem Fokus
- Empfehlungen zur Preisstrategie
- Unterstützung bei Verhandlungen mit Käufern & Banken
- Objektive Gutachten bei Bedarf

WILD
MOBILIEN&FINANZIERUNG

✓ Fazit:

Der richtige Preis ist die Grundlage für einen erfolgreichen Immobilienverkauf. Mit unserer Erfahrung, Marktkenntnis und neutralen Bewertung sorgen wir dafür, dass Sie keinen Cent verschenken – und gleichzeitig einen zügigen Verkauf erreichen.

WILD

MOBILIEN & FINANZIERUNG

Sie wünschen sich Unterstützung bei Ihrer Immobilie?

Wir helfen Ihnen gerne!
Rufen Sie uns an:

06898 - 4416532

Wild Immobilien & Finanzierung
Albert-Schweitzer-Str. 3
66346 Püttlingen

