

Haus- / Wohnungsverkauf: Je mehr davon wissen, umso höher ist der Preis

Vielen Hausbesitzern ist es unangenehm, wenn die Nachbarschaft erfährt, dass sie ihre Liegenschaft verkaufen wollen. Deshalb informieren sie nur ausgewählte Bekannte über ihr Vorhaben und verlieren dadurch oft viel Geld.

Nicht alle Häuser und Wohnungen, die zum Verkauf stehen, werden öffentlich ausgeschrieben. Grund: Viele Verkaufswillige möchten nicht, dass jeder weiss, zu welchem Preis ihr Eigenheim verkauft werden soll. Sie suchen deshalb im Bekannten- und Verwandtenkreis nach potenziellen Käufern. Wer eine Liegenschaft «unter Freunden» verkauft, läuft allerdings Gefahr, «den Kürzeren zu ziehen».

Typischerweise hat man Hemmungen, von Verwandten oder Bekannten den bestmöglichen Preis zu fordern. Man will die Freundschaft nicht aufs Spiel setzen und das gute Nachbarschaftsverhältnis wahren. Wenn der Verkauf dann aber abgewickelt ist, wurmt es viele nachträglich doch, dass sie nicht den Marktpreis gefordert haben.

Aber auch Eigentümer, die ihre Liegenschaft selber öffentlich inserieren, verkaufen oft unter dem Marktwert. Grund: Viele von ihnen gehen auf das erste beste Angebot eines Käufers ein, ohne abzuwarten, ob andere potenzielle Interessenten bereit wären, einen höheren Preis zu bezahlen.

Heikel wird es auch, wenn der Preis für ein Haus, das zum Verkauf steht, wegen mangelnder Nachfrage im Monatsrhythmus gesenkt wird. Die Preissenkungen vermitteln potenziellen Käufern den Anschein, dass es sich beim Objekt um einen «Ladenhüter» handelt.

Sie werden sich deshalb hüten, ein Angebot abzugeben und der Verkäufer bleibt weiterhin auf seiner Liegenschaft sitzen.

Vorteile eines Immobilienmaklers

Wer die Liegenschaft zu einem möglichst guten Preis verkaufen möchte, sollte die Zusammenarbeit mit einem Makler prüfen – unabhängig davon, ob der Verkauf innerhalb des Bekanntenkreises oder auf dem freien Markt stattfinden soll. In beiden Fällen steigt die Chance, einen besseren Preis zu erzielen.

Der Immobilienmakler analysiert den Zustand des Gebäudes, bewertet die Umgebung und ermittelt den optimalen Verkaufspreis.

Er besichtigt das Objekt mit interessierten Käufern, diskutiert die Details des Verkaufs mit ihnen und führt auch die Vertragsverhandlungen und organisiert auch den Verkauf mit dem gewünschten Notar.

Dies alles und noch viel mehr können wir Ihnen bieten. Nähere Details sind auf unserer Homepage

www.lerch-immo-finanz.ch

ersichtlich.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktnahme. Geben Sie uns eine Chance. Sie werden es nicht bereuen.



(Teilweise kopiert aus «vz news 108/November 2017»)