

Der richtige Immobilienpreis – Orientierung und Sicherheit bei der Preisfindung

Warum Wunschpreise den Verkauf
verzögern und Geld kosten

Marktgerecht bewerten und optimal positionieren

Die Preisfindung ist einer der sensibelsten und entscheidendsten Schritte beim Immobilienverkauf. Noch bevor Fotos entstehen oder Besichtigungen beginnen, legt der Angebotspreis fest, wie Ihre Immobilie am Markt wahrgenommen wird. Ein zu hoher oder zu niedriger Preis kann den gesamten Verkaufsprozess ausbremsen – oft mit Folgen, die sich später kaum korrigieren lassen.

Viele Eigentümer unterschätzen, wie stark Marktmechanismen, Nachfrageverhalten und Vergleichsobjekte den erzielbaren Preis beeinflussen. Dieser Ratgeber zeigt, warum eine fundierte Preisermittlung die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf ist und wie Sie vermeiden, Ihre Immobilie falsch zu positionieren.

Immobilienwert und Angebotspreis – zwei verschiedene Größen

Der tatsächliche Wert einer Immobilie entsteht nicht durch persönliche Erinnerungen, sondern durch klare Marktparameter: Angebot und Nachfrage, Lage, Zustand und Ausstattung.

Der Angebotspreis hingegen ist ein strategisches Mittel, um eine Immobilie optimal im Markt zu platzieren.

Ein zu niedriger Preis verschenkt Potenzial – ein zu hoher schreckt Interessenten ab, verlängert die Vermarktung und führt meist zu späteren Preisreduzierungen. Das schwächt die Marktposition und weckt Misstrauen.

Warum Wunschpreise selten funktionieren

Viele Eigentümer orientieren sich an Online-Inseraten oder an Einschätzungen aus dem Bekanntenkreis. Diese spiegeln jedoch selten den realistischen Marktwert wider, sondern meist die Hoffnungen anderer Verkäufer.

Emotionale Werte, Eigenleistungen oder Erinnerungen wirken für Käufer kaum preistreibend. Entscheidend ist allein, welchen Preis der Markt aktuell bereit ist zu zahlen.

Die Risiken eines falschen Angebotspreises

Ein überhöhter Preis führt häufig dazu, dass eine Immobilie lange unbeachtet bleibt. Interessenten erkennen schnell unrealistische Vorstellungen und meiden das Angebot. Fällt der Preis später, entsteht Misstrauen: „Was stimmt mit der Immobilie nicht?“

Auch ein zu niedriger Preis wirkt kontraproduktiv: Er kann Zweifel an der Qualität wecken und das Vertrauen in die Immobilie schwächen.

Schritt für Schritt zum marktgerechten Preis

Eine fundierte Preisfindung basiert auf Daten, nicht auf Bauchgefühl.

Wichtige Schritte sind:

1. Analyse vergleichbarer Immobilienangebote in Ihrer Region – für ein erstes Marktgefühl.
2. Auswertung tatsächlich erzielter Verkaufspreise – dokumentiert in den Marktberichten der örtlichen Gutachterausschüsse.

Diese Kombination liefert ein realistisches Bild der Preisentwicklung und dient als Grundlage für fundierte Entscheidungen.

Lage – der wichtigste Wertfaktor

Die Lage bestimmt den Preis maßgeblich. Dabei geht es nicht nur um die Stadt oder Gemeinde, sondern auch um Mikroaspekte wie Infrastruktur, Verkehrsanbindung, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, medizinische Versorgung und Freizeitangebote.

Auch Faktoren wie Ausrichtung, Nachbarschaft, Ruhe oder Nähe zu Hauptverkehrsachsen beeinflussen die Nachfrage und somit den Preis.

Zustand und Ausstattung realistisch einschätzen

Der bauliche Zustand spielt eine enorme Rolle. Bewertet werden u. a.:

- Alter und Zustand von Dach, Fenstern und Fassade
- Heizungsanlage und energetischer Standard
- Modernisierungen und Sanierungen
- Grundriss, Raumaufteilung und Nutzungsmöglichkeiten
- Stellplätze, Keller oder Ausbaupotenzial

Nicht der persönliche Geschmack zählt, sondern Substanz, Pflegezustand und Zukunftsfähigkeit.

Jede Immobilie ist einzigartig – aber vergleichbar

Auch wenn jedes Objekt seine Besonderheiten hat, lässt sich der Wert professionell einordnen. Entscheidend ist, wie sich diese Merkmale auf Nachfrage, Zielgruppe und Nutzbarkeit auswirken. Eine marktorientierte Bewertung trennt Emotion von Realität.

Ein realistischer Preis bewegt sich immer im marktüblichen Rahmen – nur so entsteht Aufmerksamkeit statt Stillstand.

Wie Experten den optimalen Preis ermitteln

Professionelle Immobilienexperten kombinieren verschiedene Bewertungsansätze: Marktanalysen, Vergleichsobjekte, realisierte Verkaufspreise, Bodenrichtwerte und Erfahrung aus realen Transaktionen.

Das Ergebnis ist eine belastbare Einschätzung, die weder Wunschdenken noch pauschale Online-Kalkulatoren widerspiegelt sondern eine fundierte Basis für eine erlösoptimierte Preisstrategie.

Fazit

Der richtige Immobilienpreis entsteht aus Marktkenntnis, Fakten und Erfahrung – nicht aus Vermutungen. Wer sich nur auf Online-Bewertungen oder persönliche Erwartungen verlässt, riskiert lange Vermarktungszeiten und finanzielle Einbußen.

Eine marktgerechte Preisstrategie sorgt für hohe Aufmerksamkeit, spricht ernsthafte Interessenten an und schafft eine stabile Verhandlungsbasis. Gerade in einem dynamischen Markt ist eine professionelle Bewertung entscheidend, um den besten Preis zu erzielen – planbar und stressfrei.

Sie haben Fragen oder wünschen eine persönliche Beratung?

Gerne nehmen wir uns Zeit für Ihr Anliegen und besprechen Ihre Situation individuell und unverbindlich.

Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen persönlichen Termin.

Unsere Erfahrung und Beratung unterstützen Sie dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Jonah-David Horch

Inhaber

Horch Immobilien

Telefon: 0151 57337841

E-Mail: kontakt@horchimmobilien.de



Horch Immobilien

Verwaltung und Vermarktung

Zum Helmestel 5
56112 Lahnstein

Email: kontakt@horchimmobilien.de

Tel.: 0151 57337841

www.horchimmobilien.de



Die genannten Inhalte dienen ausschließlich allgemeinen Informationszwecken und stellen keine Rechts- und/oder Steuerberatung im konkreten Einzelfall dar. Sie können und sollen eine individuelle rechtliche oder steuerliche Beratung nicht ersetzen.

Alle Hinweise sind als allgemeine Orientierungshilfe zu verstehen und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder Richtigkeit für Ihren persönlichen Einzelfall. Eine weitergehende Beratung durch uns umfasst ebenfalls keine rechtlichen oder steuerrechtlichen Fragestellungen zu Ihrer individuellen Situation.

Bei rechtlichen oder steuerlichen Fragen, insbesondere in Bezug auf Ihren konkreten Fall, wenden Sie sich bitte an eine hierfür fachlich qualifizierte Rechtsanwältin oder einen Rechtsanwalt und/oder an eine Steuerberaterin oder einen Steuerberater.