

Immobilien Eigentümer aufgepasst: Auch Ihre Immobilie hat einen Ruf zu verlieren!

Falscher Preis und damit zu lange Vermarktungszeiten sowie schlechte Objektpräsentation sind die Hauptursachen für ausbleibenden Verkaufserfolg.

Professioneller Verkauf jedoch bedeutet: Marktgerechter Preis und ansprechende Objektpräsentation

Case-Study am Beispiel eines Hauses im Kreis Darmstadt-Dieburg

Phase 1:

Erbengemeinschaft bietet das Haus selbst an.

Angebotspreis: Euro 269.000

Zustand: Ursprungszustand nach dem Tod des Vaters. Alte Möbel, alte Vorhänge, sämtliche Räume zugestellt und Interieur auseinandergerissen, liegt in allen Räumen herum. Das Haus ist ungeputzt. Aus dem Keller dringt ein Modergeruch.

Dauer Phase 1: 9 Monate

Interessentenresonanz: insgesamt 3 Besichtigungen, also 0,33/Monat

Phase 2:

Bewertung durch Immobilienmakler (hier: Best Homes 4 You, Mühlthal).

Sachwert: Euro 164.000, empfohlener Kaufpreis Euro 170.000, in jedem Fall aber unter Euro 200.000

Angebotspreis: Euro 199.000

Zustand: Das Haus wird auf Empfehlung des Maklers vor Vertriebsbeginn komplett entrümpelt. Da Innenaufnahmen wegen der vielen unterschiedlichen Tapeten nicht verkaufsfördernd sind, wird im Internet und im Expose nur mit Außenaufnahmen und colorierten Grundrissen geworben. Verkaufsstart mit Euro 199.000 mit der Maßgabe, dass bei einer Resonanz von weniger als 5 Anfragen pro Monat Phase 3 oder 4 zum Tragen kommen.

Dauer Phase 2: 3 Monate

Interessentenresonanz: insgesamt 6 Besichtigungen, also 2/Monat



Phase 3:

HomeStaging, d.h. gründliche Objekt-Reinigung, Entfeuchtung, Aufwertung und Möblierung (hier: Inge Kruska, HomeStaging, Darmstadt). Kosten für HomeStaging Euro 2.585,28

Angebotspreis: Euro 199.000

Zustand: Das komplette Haus wird gereinigt und alle Wände weiß angelegt. Im Wohn- und Eßbereich sowie im Flur und Schlafzimmer werden neutrale Möbel platziert. Im Bad werden freundliche Accessoires und Handtücher das Objekt auf. Der Geruch ist angenehm und das gesamte Haus wirkt sauber und freundlich.

Dauer Phase 3: 5 Monate

Interessentenresonanz: insgesamt 35 Besichtigungen, also 7/Monat

Schlafzimmer vorher



Schlafzimmer nach HomeStaging



Eßbereich vorher



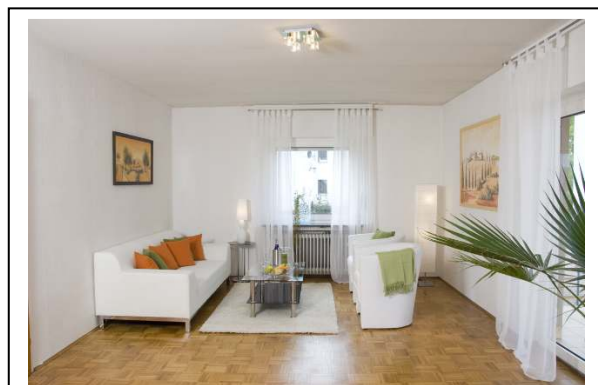
Eßbereich nach HomeStaging



Wohnbereich vorher



Wohnbereich nach HomeStaging



Phase 4:

Preiskorrektur auf den tatsächlichen Marktwert

Angebotspreis:	Euro 170.000
Zustand:	wie in Phase 3
Dauer Phase 4:	1 Monate
Interessentenresonanz:	insgesamt 5 Besichtigungen, also 5/Monat

Verkauf nach insgesamt 18 Monaten

Davon 9 Monaten Eigentümertätigkeit

Davon 3 Monate über Makler ohne Innenaufnahmen

Davon 5 Monate über Makler mit HomeStaging

Davon 1 Monat mit marktgerechtem Preis

3 Besichtigungen durch Eigentümer

46 Besichtigungen durch Makler

Fazit: Durch die lange Werbephase mit überzogenem Preis durch den Eigentümer war die Immobilie den Suchenden bereits bekannt. Immerhin etwa 70% der Interessenten sucht in einem Umkreis von 3-5 km des derzeitigen Wohnortes.

Lediglich die Preiskorrektur unter Euro 200.000 reichte nicht aus, um die gewünschte Resonanz zu erzielen.

Erst durch die optische Aufwertung (HomeStaging) konnte eine Interessentenresonanz erzeugt werden. In der Regel benötigt man durchschnittlich 25-30 Besichtigungen, um ein Objekt mit marktgerechten Preis zu verkaufen. Erst durch eine preisliche Marktanpassung konnte der passende Käufer gefunden werden.

Hätte der Eigentümer gleich zu Beginn den Angebotspreis richtig an den Markt angepasst (max. **Euro 180.000**) und das Objekt optimal beworben, wäre die prognostizierte Vermarktungsdauer 5-7 Monate gewesen und der Angebotspreis ohne Abschlüsse realisiert worden.

Seine Ersparnis in diesem Fall: Nebenkosten von ca. Euro 150/Monat, insgesamt ca. Euro 1.650. Verzinsung des Kaufpreises Euro 170.000 8 Monate für 3% weitere 3.400 Euro, insgesamt ca. Euro 5.000. Kosten für die laufende Finanzierung: bei Euro 100.000 (5,3% Zinsen und 1% Tilgung) weitere Euro 4.200. **Gesamtersparnis: ca. Euro 9.250**

Durch die lange Vertriebszeit zum falschen Preis wurden also ca. Euro 20.000 weniger erwirtschaftet!