



Einschätzung. Liebhaberpreise werden nur ganz selten bezahlt und dann lediglich für Objekte in besonders exklusiven Lagen. Fotos: Moni Sertel pixelio.de/ Hartmut910 pixelio.de/ Shutterstock



Der Markt macht den Preis

Aktuell. Es ist keinem Verkäufer zu verübeln, wenn er den bestmöglichen Preis für sein Eigenheim bekommen möchte.



„Liebhaberpreise werden nur selten und nur an exklusiven Standorten bezahlt

**KURT KENNERKNECHT,
IMMOTEA7, DORNBIRN**

Es geht dabei ja schließlich auch um große Summen. Zudem hört man so einiges von Liebhaberpreisen, die bei der aktuellen Marktsituation bezahlt werden. So ist die Versuchung groß, sich für jenen Makler zu entscheiden, der dem Verkäufer den höchsten Preis für seine Immobilie verspricht. „Diese Strategie kann nach hinten losgehen. Denn nicht der Makler bestimmt den Preis, sondern der Markt“, erläutert dazu Immobilienberater Kurt Kennerknecht von

Immoteam7 in Dornbirn. Der Markt, das sind die potenziellen Kunden und die sind inzwischen sehr gut informiert. Zudem werden echte Liebhaberpreise nur an sehr exklusiven Standorten und sehr selten bezahlt.

Unterschiedliche Preisvorstellungen

Wird eine Immobilie übersteuert angeboten, vergrault das zahlungskräftige Kaufinteressenten. „Gehen die Preisvorstellungen von Verkäufer und Interessenten um mehr

als 30.000 oder 10 Prozent auseinander, wird meist nicht mehr verhandelt“, weiß Kurt Kennerknecht. Steht dann die übersteuerte angebotene Immobilie lange ohne Erfolg zum Verkauf, erhält sie schnell ein Ladenhüter-Image. Auch wenn dann die Preisnotbremse gezogen wird, bleiben skeptische Interessenten fern. Kurt Kennerknecht: „Verkäufer sollten sich entsprechend beraten lassen und einem Immobilienbüro mit Qualifikationen und Markterfahrung vertrauen, das

anstelle eines utopischen Preises viele Leistungen zur Vermarktung bietet.“ Ein seriöses Unternehmen weist darauf hin, wenn die Preisvorstellung nicht marktkonform ist, und lehnt den Auftrag gegebenenfalls sogar ab. Denn ein gutes Maklerbüro investiert viel Zeit und Geld in den Verkauf einer Immobilie.

⚠ In „Immobilien aktuell“ geben die VN in Zusammenarbeit mit der Fachgruppe der Immobilien- und Vermögensreuhändler der Wirtschaftskammer Tipps für den Immobilienbereich.



Wer einen überhöhten Preis verlangt, muss lange auf Käufer warten.



Verkäufer sollten sich am besten von seriösen Immobilienfachleuten beraten lassen.