

DIE HÄUFIGSTEN GRÜNDE, WEGEN DENEN SICH IHRE **IMMOBILIE NICHT VERKAUFT** ...UND WAS SIE ÄNDERN MÜSSEN, UM EINEN KÄUFER ZU FINDEN!

Wenn ich Verkaufsaufträge von problembehafteten Immobilien übernehme, zeigen sich im Regelfall ähnliche Ursachen. Der Sachverhalt: Das Haus oder die Wohnung wurde bereits einige Wochen oder Monate - vielleicht sogar Jahre - am Markt angeboten. Entweder hat der Eigentümer einen Makler beauftragt, oder er bestreitet die Käufersuche auf eigene Faust. Das Ergebnis bleibt das Selbe: Es ist kein Käufer in Sicht, die Immobilie konnte bisher nicht veräußert werden. Die Gründe gleichen sich im aktuellen, veränderten Marktumfeld, sodass ich diese in Form der vorliegenden Handreichung für Verkäufer zusammengefasst und mit Handlungsempfehlungen versehen habe. Diese sollen Ihnen den Verkauf erleichtern! Denn eine korrekte Fehleranalyse ist die Basis für einen Kurswechsel bei Ihren Verkaufsbemühungen. Ein allseits bestehendes Vorurteil möchte ich schon jetzt auflösen: Der **Markt** hat keine Schuld. Der Markt ist nicht die Ursache, für ihre Probleme. Es finden Immobilientransaktionen in Frankfurt und im Umland statt. Es ist also falsch, wenn Ihnen Dritte erklären, der Markt sei „**ausgetrocknet**“ Sie können Ihre Immobilie verkaufen. Es gibt Käufer, die nach Immobilien suchen.

Grund I: Der Verkauf ist schlecht strukturiert

Die Immobilie verkauft sich nicht, weil sich im Verkaufsprozess Hürden oder Hindernisse ergeben, die den Käufer zum Absprung vom Immobilienkauf veranlassen. Der Käufer findet vielleicht heraus, dass die Immobilie seine Anforderungen nicht erfüllt. Alternativ werden Rückfragen des Käufers bzw. Probleme, die sich im Laufe des Prozesses (bspw. in der Besichtigung) ergeben haben nicht vom Makler oder vom Verkäufer aufgelöst.

Im neuen Marktumfeld stehen für Käufer **viele** Immobilien zur Auswahl. Der ehemalige Verkäufermarkt hat sich zum Käufermarkt gedreht. Das bedeutet, der Käufer kann jetzt die Grundlagen des Geschäfts diktieren. Privateigentümer sind von der Komplexität der Nachfragen oft überfordert. Aber auch Immobilienmakler haben in den vergangenen Jahren ausschließlich im Verkäufermarkt operiert, sodass auch ihnen die Kompetenz zur Problemlösung fehlt.

Handlungsempfehlung für Verkäufer:

A) Den Käufer und die Probleme des Käufers bzw. die der Bank des Käufers genauer verstehen, durchdringen und Lösungskonzepte entwickeln. Häufige Beispiele: Energie-Effizienz, Sanierungen, unvollständige Unterlagen...

B) Bei Verkäufen, die bereits von einem Immobilienmakler betreut werden: Die Problemlösungskompetenz des Vermittlers überprüfen. Ggfl. einen anderen Vermittler hinzuzuziehen.

Grund II: Fehler in der Besichtigung

Gerade private Verkäufer begehen häufig kapitale Fehler bei der Besichtigung ihrer Immobilien. Sie projizieren ihre Erfahrungen und Eindrücke mit dem Haus oder der Wohnung auf den



Richard Nitzsche (M.Sc.) ist seit 2012 Makler in Frankfurt / Rhein-Main. Mit seinem in Bad Homburg ansässigen Unternehmen Nitzsche Immobilien ist er spezialisiert auf den Verkauf von selbstgenutzten Wohnimmobilien.

Nitzsche ist gelernter Bankkaufmann und hat in Frankfurt und den USA Finance & Economics studiert. Bekannt ist Nitzsche auch durch seinen Immobilien-Podcast @richardnitzsche auf YouTube, Spotify & Co., in dem er regelmäßig aktuelle Vorgänge auf dem Immobilienmarkt bespricht und Wertveränderungen für Wohnimmobilien diskutiert.

Kaufinteressenten. Die Küche, die der Eigentümer als „noch gut“ oder „fast neu“ begreift, hat für den Käufer womöglich nur noch einen „entsorgungswert“. Das Zimmer, das der Eigentümer in der Besichtigung behende als „**Büro**“ betitelt, wäre für den Käufer eher ein zweites Kinderzimmer. Unbewusst engt der Eigentümer so den Verkäufer ein. In Zeiten von Immobilienknappheit waren derartige Fehler in der Besichtigung kein Problem, denn auf jede Interessenten-Absage kamen 3 andere, die die Immobilie kaufen wollten. Heute kostet die falsche Formulierung unter Umständen den **einen**, wertvollen Käufer.

Handlungsempfehlung für Verkäufer:

Stellen Sie sich im Verkaufsprozess kleinteilig auf den Käufer ein und nehmen Sie sich entscheidend zurück. Reden Sie in der Besichtigung eher weniger als mehr!

Grund III: Die Immobilie ist zu teuer!

Der für den Käufer leistbare Kaufpreis hat sich im Zuge der Zinserhöhung stark reduziert. Zusätzlich werden im Bestand Rückstellungen und unausgeschöpfte Finanzierungskapazitäten für potenzielle (energetische) Sanierungen notwendig. Das führt dazu, dass die Schere zwischen der Kaufpreisvorstellung des Verkäufers und der am Markt erzielbare Verkaufspreis zu stark abweichen. Es wird kein Interesse bekundet. Der Käufer steigt nicht in Verhandlungen ein, obwohl die Immobilie grundsätzlich kaufen würde. Verkäufe, die bereits einen Makler beauftragt haben, halten dagegen: **Aber der Makler hat den Preis doch bestätigt?!** Die Antwort lässt sich leicht erklären. Die grundsätzlich sinkenden Verkaufsvolumina schaffen für Immobilienmakler große Probleme. Es herrscht Objekt-Knappheit in den Auftragsbüchern. Aus Angst, den Eigentümer an einen anderen Maklerkollegen zu verlieren, der einen höheren Preis vorschlägt, rufen Immobilienmakler im aktuellen Marktumfeld oft kaum erzielbare Preise auf und versuchen dann, die Preisvorstellung des Eigentümers im laufenden Vertragsverhältnis anzupassen und den Preis hin zum realistisch erzielbaren Preis „zu drücken“. Vielleicht haben Sie sich als Eigentümer bei der Auswahl Ihres Maklers auch vom hohen Preis blenden lassen? Vielleicht haben Sie gerade den Makler aussortiert, der einen realistischen Angebotspreis aufgerufen hätte? Vielen Maklern fehlt schlicht die Kompetenz, in diesen ökonomisch ambitionierten

Zeiten den bestmöglichen Preis für die Immobilie korrekt einzuschätzen und die Einschätzung plausibel zu begründen. Der Berufsstand Immobilienmakler ist nicht geschützt. Eine Ausbildung ist nicht notwendig. Praktisch jeder kann sich Immobilienmakler nennen, wenn er über eine Gewerbeerlaubnis verfügt.

Der Bildungsstand vieler Makler lässt sich deshalb als „ausbaufähig“ bezeichnen. Eine hohe Sozialkompetenz und ein gepflegtes Auftreten waren in der Immobilien-Boomphase ein ausreichendes Skillset, um sich als Vermittler über Wasser zu halten. Dies reicht nun nicht mehr aus. Um in der neuen Welt Immobilientransaktionen auszuführen, ist echte Expertise gefragt.

Handlungsempfehlung für Verkäufer:

Überprüfen Sie den Angebotspreis für Ihre Immobilie. Orientieren Sie sich dabei an den tatsächlichen Marktgegebenheiten, nicht an vergleichbaren Angebotspreisen aus dem Immobilienportal, denn auch die Vergleichspreise bei Immobilienscout24 und Co. sind häufig nicht erzielbar. ACHTUNG: Auch die Preise von Sachverständigengutachten können zu hoch ausfallen, weil Immobiliengutachter mit alten Vergleichspreisen und gleitenden Durchschnitten kalkulieren. Ich unterstütze Sie bei der akkuraten Preisfindung, damit der Angebotspreis der Immobilie auf dem Marktpreis liegt und Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung nicht am Markt verbrennen!

MEIN SERVICE FÜR SIE: ICH ANALYSIERE IHR ANGEBOT KOSTENFREI VIA ZOOM / TEAMS

Sie versuchen schon seit einer Weile, Ihre Immobilie zu verkaufen? Meine Informationen aus dieser Handreichung haben Ihnen erste Hinweise gegeben, warum der Verkauf bei Ihnen ins Stocken geraten ist.

Aber ich möchte noch mehr für Ihren Verkaufserfolg tun:



In einer Zoom- oder Teams-Sitzung überprüfe ich kostenfrei und live Ihr Immobilienangebot.

Ich gebe Ihnen sofort eine individuelle Ersteinschätzung zu den Gründen. Ich mache Ihnen weitere auf Sie und Ihren Fall persönlich abgestimmte Vorschläge, wie Sie Ihren Immobilienverkauf vorantreiben können.

Diesen Service biete ich Ihnen auch an, wenn Sie bereits mit einem Makler zusammenarbeiten. Ich gebe Ihnen Rat und Ideen, wie Sie weiter verfahren können. Scannen Sie den nebenstehenden QR-Code oder nutzen Sie den Link unter dem Code, vereinbaren Sie noch heute den kostenfreien

Termin zur Analyse Ihres Immobilienangebots, damit Sie mit Ihrem Verkauf nun endlich vorankommen und einen Käufer finden.



www.richardnitzsche.com/termine

**VERKAUF & VERHANDLUNG:
SCHLECHTE KÄUFER
ERKENNEN** 1:17

Ein ECHTES Angebot braucht diese
WESENTLICHE BEDINGUNG

268 Aufrufe • vor 9 Tagen

**BAUJAHR 1979
TOP ODER
FLOP** 13:18

Reihenhaus mit Ölheizung kaufen?
✦ Inserat im Check ✦

1407 Aufrufe • vor 4 Tagen

**ENERGIEAUSWEIS
TROTZDEM
GUT VERKAUFEN!** 9:24

Schlechter Energiepass? So rettest
Du Deinen Hausverkauf: Zwei...

665 Aufrufe • vor 1 Monat

Richard Nitzsche auf YouTube und überall, wo es Podcasts gibt @richardnitzsche

Disclaimer: Dieses Dokument ist ausschließlich zu Informationszwecken bestimmt. Es handelt sich um eine Publikation, die zu Werbezwecken erstellt wurde. Der Text dient nicht als Grundlage für Investitionsentscheidungen und ersetzt zu keiner Zeit die persönliche Beratung. Für Vermögensschäden, die aufgrund der mittelbaren oder unmittelbaren Nutzung des Materials entstehen, ist die Haftung ausgeschlossen.

Impressum: Herausgeber der Publikation: Nitzsche Immobilien, Richard Nitzsche; Im Birkengrund 5, 61352 Bad Homburg | www.richardnitzsche.com