

Immobilienverkauf: Welche Faktoren den Verkauf in die Länge ziehen

- **Verkaufsdauer für Immobilien schwankt in den meisten Fällen zwischen drei und neun Monaten**
- **Stellschrauben vor allem in der Vermarktung und Präsentation von Häusern und Wohnungen**

Berlin, 25. September 2018 – Viele Eigentümer unterschätzen beim Verkauf Ihrer Immobilie den zeitlichen und organisatorischen Aufwand, der mit der Suche nach einem neuen Besitzer verbunden ist. In der Regel vergehen mehrere Monate zwischen den ersten notwendigen Vorbereitungen und dem abschließenden Notartermin. Nicht selten zieht sich der gesamte Prozess auch mehr als ein halbes Jahr in die Länge, insbesondere wenn mehrere Faktoren zusammenkommen, die einen erfolgreichen Verkauf verzögern. Welche Aspekte einen wichtigen Einfluss auf die Verkaufsdauer haben und wie sich typische Fallstricke vermeiden lassen, erklären die Experten vom Maklerunternehmen Homeday (www.homeday.de).

Region

In welcher Region eine Immobilie liegt, spielt eine entscheidende Rolle in Hinblick auf ihre Verkaufsdauer. Generell sind Wohnungen und Häuser in angesagten Städten gefragter und können daher auch schneller verkauft werden als in ländlichen und abgelegenen Gebieten. So wechseln Wohnimmobilien in Metropolen wie Berlin, Hamburg oder München ihren Besitzer in vielen Fällen innerhalb weniger Wochen. Ausschlaggebend ist hier auch die durch Zuzug stetig steigende Nachfrage nach Wohnraum.

(Mikro)Lage

„Neben der Region kommt es vor allem auch auf die Mikrolage an, sprich: das direkte Umfeld der Immobilie“, macht Steffen Wicker, Gründer und Geschäftsführer von Homeday, deutlich. „Faktoren wie eine günstige Verkehrsanbindung oder eine gut ausgebaute Infrastruktur mit Kindergärten, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten oder Ärzten in der Nähe wirken sich positiv auf die Verkaufsdauer aus. Hauptverkehrsstraßen, ein Gewerbegebiet oder eine Kläranlage in der Nachbarschaft haben dagegen eher einen gegenteiligen Effekt“, so Wicker.

Art und Zustand der Immobilie

Ist eine Immobilie neu und sofort bezugsfertig, spricht vieles für eine kürzere Verkaufszeit. Muss ein Haus erst aufwendig modernisiert oder gar kernsaniert werden, wird sich hingegen so schnell kein Käufer finden. Gerade eine hohe Energieeffizienz ist Käufern in Zeiten der Energieausweispflicht wichtig. Generell gilt: Je besser der Zustand eines Gebäudes, desto schneller findet sich auch ein passender Käufer für die Immobilie. Daneben spielt auch der Gebäudetyp eine wichtige Rolle. Eine hochpreisige Luxusimmobilie schränkt den Käuferkreis bereits im Vorfeld erheblich ein. Ein Einfamilienhaus am Stadtrand hat verglichen damit eine potenziell kürzere Verkaufsdauer.

Der richtige Preis

Der Angebotspreis der Immobilie sollte in jedem Fall angemessen kalkuliert sein. Liegt er zu hoch, kann er potenzielle Käufer abschrecken und dadurch den Verkauf verzögern. Ebenso wirkt sich eine nachträgliche Reduzierung eher negativ auf den Verkaufserfolg aus. Auch ein von vornherein zu niedrig angesetzter Preis kann negative Folgen haben. So vermuten Interessenten möglicherweise, dass die Immobilie Mängel aufweist. „Über einen Gutachter oder professionellen Makler erhalten Verbraucher eine fachkundige und individuelle Wertermittlung für Ihre Immobilie. Immobilienmakler bieten hier oftmals sogar einen kostenlosen Bewertungsservice an“, betont Wicker.

Ansprechende Vermarktung

Das Exposé gilt als Visitenkarte einer Immobilie. Ist es informativ und ansprechend gestaltet, werden potenzielle Interessenten eher darauf aufmerksam. Vor allem qualitativ hochwertige Bilder, am besten von einem professionellen Fotografen, sind hier entscheidend. Darüber hinaus sollte das Exposé auch aussagekräftige Informationen zur Immobilie beinhalten, etwa zu Baujahr, Zustand und Ausstattung sowie die entsprechenden Rahmendaten aus dem Energieausweis.

Besichtigungstermine

In der Regel ist es letztlich die Begehung vor Ort, nach der Interessenten die finale Kaufentscheidung treffen. Eine sorgfältige Vorbereitung und Planung der Besichtigungstermine sind dabei maßgeblich für einen guten Gesamteindruck bei den potenziellen Käufern. Dabei kommt es zum einen darauf an, die Immobilie so attraktiv wie möglich zu präsentieren. Auf der anderen Seite sollten potenzielle Käufer ausreichend Zeit haben, ihr zukünftiges Heim zu besichtigen und Fragen stellen zu können. Ideal sind Einzeltermine oder Besichtigungen in kleinen Gruppen von Interessenten.

Tipp: Erfahrene Immobilienexperten wie die Makler von Homeday sorgen mit ihrer fundierten Marktkenntnis dafür, unnötige Verzögerungen während des Verkaufs zu vermeiden. Darüber hinaus begleiten Sie die Verkäufer durch den kompletten Verkaufsprozess – von der kostenlosen Immobilienbewertung über die hochwertige Vermarktung und Präsentation bei Besichtigungsterminen bis hin erfolgreicher Kaufabwicklung.

Homeday – Immobilienverkauf neu gedacht.

Homeday ist ein technologiegestütztes Maklerunternehmen, das für Verkäufer und Käufer ein bisher nicht dagewesenes Kundenerlebnis schafft. Homeday-Makler unterstützen Immobilienverkäufer und Käufer bundesweit. Dabei verknüpft Homeday innovative Technologie mit einzigartiger Immobilienbewertungsexpertise und professioneller, persönlicher Beratung.

2015 wurde Homeday von Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle gegründet. Seit der Gründung hat das Maklerunternehmen über eine Milliarde Immobilienvolumen vermittelt und über 100.000 Immobilienbewertungen durchgeführt.

Pressemitteilung



Pressekontakt

Daniel Dodt

Homeday GmbH

E-Mail presse@homeday.de

Telefon +49 30 120 849 181

<https://www.homeday.de>