



PRESSEMITTEILUNG

München, 21. Oktober 2013

Empirische Studie belegt: Verkaufsfalle Verhandlungsspielraum: Falsches Taktieren führt zu dramatischen Vermögensverlusten beim Immobilienverkauf

Was viele Immobilienexperten immer schon ahnten, konnte nun in einer empirischen Studie belegt werden: Wer den Immobilienmarkt nicht ausreichend gut kennt, macht Fehler, Fehler, die Geld kosten. So tappen private Immobilienverkäufer beim Marktwert ihrer Immobilie oft im Dunkeln. „Eine Mischung aus Unsicherheit und durch die Medien ausgelöstem Immobilien-Goldrausch führt dazu, dass in den Verkaufsanzeigen häufig mehr als ausreichend Verhandlungsspielraum angesetzt wird“, berichtet Immobilienexperte Peter Hegerich, Gründer, Inhaber und Geschäftsführer des renommierten Münchner Maklerunternehmens Hegerich Immobilien GmbH. Zocken wir mal, später runter gehen kann man ja immer noch, so die landläufige Meinung. Doch weit gefehlt: Eine ausführliche Studie der Sparkassen untersuchte jetzt private Immobilienverkäufe nach ursprünglichen Angebotspreis, Dauer der Vermarktung und schließlich erzieltm Verkaufserlös. Das eindeutige Ergebnis: Wer eine Immobilie oberhalb des Marktwertes anbietet muss nicht nur mit einer längeren Vermarktungsdauer rechnen, sondern erzielt am Ende auch noch den geringeren Erlös.

Die Studie zeigt: Wer eine Immobilie mit nur 5 Prozent oberhalb des Marktwertes ansetzt, darf mit einer Vermarktungsdauer von durchschnittlich 63 Tagen rechnen und verkauft fast zum Marktwert. Wird der Verhandlungsspielraum größer angesetzt, verlängert sich der Verkaufszeitraum dramatisch. Schon bei 10 Prozent sind es 281 Tage, bei 20 Prozent Aufschlag sogar 379 Tage. Noch schmerzhafter die Auswirkungen auf den Erlös: Wer mit 10 Prozent Aufschlag startet landet schließlich 4,5 Prozent unter dem Marktwert, bei 20 Prozent Aufschlag sogar bei minus 15 Prozent. „Längere Wartezeit bis zum Abschluss und weniger Erlös – in Summe bezahlt der private Anbieter falsches Taktieren oder falsche Beratung mit dramatischen Vermögensverlusten“, sagt Peter Hegerich. Bei einem Immobilienwert von 200.000 Euro wird so schnell mal ein Mittelklassewagen verzockt.

„Private Anbieter sollten sich deshalb - bei in den meisten Fällen einer der wichtigsten finanziellen Transaktionen ihres Lebens - einen kompetenten und zuverlässigen Partner an ihre Seite holen“, rät der Immobilienexperte. Oder anders ausgedrückt: Der richtige Immobilienmakler spart Zeit und Geld. Die Betonung liegt hier durchaus auf „der richtige“. Genaues Hinsehen lohnt sich. „Viele Eigentümer lassen sich blenden. Nicht der Immobilienberater, der den höchsten Erlös verspricht, ist automatisch der Beste. Auf der Suche nach einem geeigneten

Maklerunternehmen sollten Privatanbieter vielmehr Wert auf Referenzen, Markterfahrung und Seriosität legen“, warnt Peter Hegerich.

Hegerich Immobilien ist seit Jahren erfolgreich als Spezialist für die professionelle Vermittlung von Wohnimmobilien mit Tätigkeitsschwerpunkt in München und Region tätig. Weitere Informationen unter <http://www.hegerich-immobilien.de>.

ca. 2.887 Zeichen (inkl. Leerzeichen). Abdruck honorarfrei. Belegexemplar erbeten.

Unternehmensprofil:

„Immobilien sind wahrgewordene Träume! Und meine Leidenschaft ist es, Menschen bei der Verwirklichung Ihrer Wohn-Träume verantwortungsvoll und mit Herzblut zu begleiten“, so Peter Hegerich, Gründer, Inhaber und Geschäftsführer der Hegerich Immobilie GmbH. Das Unternehmen ist eine feste Größe am Immobilienmarkt und zählt zu den Top-inhabergeführten Immobilienmaklern in München. Das Unternehmen beschäftigt zehn Immobilienspezialisten am Firmensitz im Münchner Westen.

Ein hoher fachlicher Anspruch sowie die kontinuierliche persönliche Weiterentwicklung aller Mitarbeiter sind wesentliche Bausteine, auf denen der Erfolg des Unternehmens basiert. So sind beispielsweise alle im Verkauf tätigen Mitarbeiter mindestens ausgebildete Immobilienkaufleute. „Wir sind uns der großen Verantwortung, die wir bei der Immobilienvermittlung eingehen, bewusst und nehmen diese Herausforderung auch gerne an. Wir stellen deshalb sicher, dass wir über das notwendige fachliche Wissen und die soziale Kompetenz verfügen, um die Beteiligten, Käufer wie auch Verkäufer, zuverlässig bei der in der Regel größten finanziellen Transaktion ihres Lebens optimal begleiten und unterstützen zu können.“

Das Unternehmen ist der Immobilienmakler für die Vermietung und den Verkauf von Immobilien in München. Auch für Bauträger bietet das Unternehmen einen umfassenden Service. Von der anfänglichen Beratung über die Grundstückssuche bis hin zur vollständigen Abwicklung aller Marketing- und Vertriebsaktivitäten steht dem Kunden mit der Hegerich Immobilien GmbH ein kompetenter Partner zur Seite, der zudem aus seiner eigenen Erfahrung als Bauträger schöpfen kann. Die Wünsche und Anforderungen der Kunden werden ernst genommen, so dass ein fester Kundenstamm aus Eigentümern, Mietern und Vermietern, Investoren, Projektentwicklern, aber auch Banken und Hausverwaltungen vertrauensvoll auf das Dienstleistungsangebot von Hegerich Immobilien zurückgreift.

Hegerich Immobilien ist der Makler in München für die Vermittlung und den Verkauf von Neubauprojekten, Bestandsimmobilien wie Wohnungen und Häuser, Investmentimmobilien, Gewerbe- und Sonderimmobilien.

Hegerich Immobilien ist Mitglied im IVD, im BVFI und als IHK-Mitglied Ausbildungsbetrieb. Aktuell werden zwei Mitarbeiter zum Immobilienkaufmann (IHK) ausgebildet.

Weitere Informationen unter <http://www.hegerich-immobilien.de>

Pressekontakt:

Hegerich Immobilien GmbH
Philipp Paulus, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Elsenheimerstr. 59
80687 München
Tel. 089 716 718 461
Fax 089 716 718 469
Mobil 0172 82 45 991
presse@hegerich-immobilien.de
www.hegerich-immobilien.de