



Die Kunst, eine Immobilie zu verkaufen

Wie Sie die richtige Preis-Strategie finden und
worauf Sie beim Verkauf unbedingt achten sollten

Liebe Immobilienverkäufer, Geschäftspartner, Freunde,

beinahe täglich, wenn ich an meinem Schreibtisch sitze, denke ich an meinen Großvater. Es war nicht lange nach dem Krieg, als er einen Weg suchte, sich und seine Familie durchzubringen. Zum Glück hatte mein Großvater schon immer einen sehr offenen, findigen Geist. Bei seinen Spaziergängen durch Hamburg und Norderstedt entdeckte er, dass viele Häuser und Wohnungen – von den Kriegsschäden befreit und frisch saniert – auf Mieter und Käufer warteten.

Das brachte ihn auf eine Idee: Er redete mit den Besitzern und versprach, Mieter und Käufer zu finden. Er begann, Zettel an die Bäume der Stadt zu heften. Und siehe da: Schon bald meldeten sich die ersten Interessenten. Er führte die Verhandlungen und verkaufte und vermietete, was ihm die Besitzer anvertraut hatten. So schuf er unser Familienunternehmen.

Heute blicke ich als seine Enkeltochter voller Bewunderung und Respekt auf diese aus der Not geborene Findigkeit. Die Zeiten haben sich geändert. Ich fahre nicht mit einem Nachkriegsfahrrad von Baum zu Baum; wie Sie wissen, suche ich immer wieder nach innovativen Wegen der Vermittlung und liebe die neuen Medien: soziale Netzwerke, das Internet, Youtube oder Smartphones. Ja, die Wege sind neu. Doch eines ist immer gleich geblieben: die Kunst, eine Immobilie zu verkaufen – und hier sind wir Experten.

In diese Kunst möchte ich Ihnen mit dieser Broschüre ein paar Einblicke geben. Damit Sie verstehen können, was wir Hausmann-Makler eigentlich leisten. Und natürlich in der Hoffnung, dass Sie sich den ein oder anderen Rat mitnehmen, den mein Großvater mir gegeben hat.

Herzlichst, Ihre
Dorte Hausmann





Ich war noch ein Naseweis, doch mein Großvater legte Wert darauf, dass ich schon im frühen Alter ein paar grundlegende Dinge verstand. Also erzählte er mir eines Tages

Die Geschichte vom Obsthändler

Es war einmal ein Obsthändler, der hatte reiche Ernte. Er erntete einen ganzen Apfelbaum voll wunderbarer, praller und fruchtiger Äpfel. Als die Ernte getan war, machte er sich in der Früh auf den Weg, um sie auf dem Markt zu verkaufen. Während er ging, dachte er: „Das sind prachtvolle Äpfel und die Leute haben Hunger. Das werde ich mir zu Nutze machen und sie teuer verkaufen.“

Doch als er auf dem Markt ankam, fuhr ihm der Schock in die Glieder: Schon andere Händler standen dort und boten Äpfel feil. „Ach“, sagte er sich, „das macht nichts. Meine sind besser als alle.“ Also baute er seinen Stand auf und warf die Äpfel darauf. Die Menschen näherten sich und bewunderten die Auslage. Aber als sie den Preis hörten, den der Obstbauer verlangte, schnauften sie verächtlich und suchten das Weite.

Der Tag ging hin und die Sonne stieg. Die anderen Händler, die günstigere Äpfel feilboten, machten ihren Reibach. Niemand kaufte bei ihm. Der Händler dachte: „Meine Äpfel sind die besten, das werden die Narren noch einsehen.“ Doch nur vereinzelt kamen noch Neugierige, hörten den Preis und liefen davon.

So wurde es Abend. Die anderen Händler begannen, ihre Stände abzubauen. Sie hatten alles verkauft. Da ergriff Panik den Obsthändler. Er fing an zu schreien: „Äpfel, Äpfel, wunderschöne Äpfel zum guten Preis.“ Die Leute aber dachten: „Den ganzen Tag hat niemand bei ihm gekauft. Da ist was faul. Außerdem senkt er den Preis bestimmt noch, er hat Angst. Wir warten einfach.“

Bald war die Sonne am Untergehen und der Obstbauer stand als letzter mit seiner Auslage auf dem Markt. Da kam einer der anderen Händler, der den Tag gutes Geschäft gemacht hatte und seine Taschen prall mit Silber gefüllt wusste. Der kaufte ihm die Auslage für einen Hungerlohn ab. Mit gesengtem Kopf und hängenden Schultern verließ der Obsthändler bei Einbruch der Dunkelheit den Markt und war nie wieder gesehen...

Ich erinnere mich, dass diese Geschichte großen Eindruck auf mich machte. Auch wenn ich noch nicht alles verstand, ahnte ich, was mein Großvater mir damit zu erklären versuchte.



Werner Hausmann gründete 1954 das Unternehmen





Immobilienverkauf

Was Sie unbedingt wissen sollten

Verstehen Sie, was das Ganze mit Immobilien zu tun hat? Vielen Immobilienverkäufern geht es wie dem Obsthändler. Sie stolpern unbedarft auf den Markt und bieten ihr Objekt zu einem höheren Preis an, als es tatsächlich auf dem Markt wert ist. Ähnlich wie beim Obstbauern scheint diese Strategie sehr nahe liegend und Erfolg versprechend. Da mag sich der Verkäufer denken: „Meine Immobilie ist besonders wertvoll, die Menschen brauchen Wohnungen und Häuser und ich werde bestimmt jemanden finden, der aus Unkenntnis den Preis zahlt.“

Hoher Preis, mehr Geld?

Warum diese Strategie nicht aufgeht

Die Gesetze des Marktes lassen sich nicht einfach aushebeln. Die Idee funktioniert also nicht, einfach mit einem höheren Marktpreis und etwas Geduld viel Geld zu verdienen. Warum?

Was lange liegt, ist selten gut

Es gibt mehrere Gründe. Einen davon können Sie aus der Geschichte des Obstbauern ableiten. Weil er keine Äpfel verkaufte, wollte irgendwann keiner mehr kaufen, selbst als der Preis günstig war. Bei Immobilien ist das genauso. Eine Immobilie, die lange am Markt bleibt, bekommt schnell ein negatives Image. Woche für

Woche steht das Angebot in der Zeitung und wird in den Immobilienportalen angeboten. Rasch schleicht sich bei potentiellen Käufern der Verdacht ein: „Die will keiner haben, da lasse ich meine Finger von.“

Nachdem Sie also mit einem hohen Preis lange gewartet haben, werden Sie von Tag zu Tag mürrer. Jetzt stellen Sie sich vor, dass plötzlich Zeitnot drängt, zum Beispiel weil ein Umzug ansteht. Dann müssen Sie das Objekt, dem nun ein negatives Image anhaftet, auf Biegen und Brechen verkaufen. Oft mit hohen Verlusten, da niemand es haben will.

Praxis-Tipp



Es ist ratsam, Ihre Immobilie nicht zu lange auf dem Markt zu lassen. Sie bekommt sonst schnell ein schlechtes Image. Außerdem haben Sie ständig Stress, weil Sie Ihre Immobilie lange Zeit wie ein Musterhaus, eine Musterwohnung behandeln und besichtigungsfähig halten müssen.

„Wenn Du verkaufen willst, kenne die Käufer.“

Mein Großvater sagte immer: „Es ist ganz wichtig, die Menschen zu kennen, denen du etwas verkaufen willst.“ Darum führte er Listen mit den Vorlieben und Wünschen von potentiellen Käufern. Diese simple Grundregel brachte ihn immer wieder zu neuen Erfolgen. Doch leider wird sie heute oft missachtet.

Stellen Sie sich folgendes vor: Sie besitzen eine Immobilie, deren realer Marktwert ungefähr bei 200.000 Euro liegt. Sie aber spekulieren auf höhere Gewinne und veranschlagen 280.000 Euro. Was wird geschehen? Sie werden alle Käufer abschrecken, die ein 200.000-Euro-Objekt suchen, da der Preis deren Budget sprengt. Stattdessen kommen Käufer, die im Preissegment um die 300.000 Euro suchen. Doch die sind von Ihrem Angebot sofort enttäuscht, denn sie fühlen, dass ihnen da jemand einen faulen Apfel andrehen will.

Das hat einen dramatischen Effekt: Sie verunglimpfen Ihre Immobilie und verlieren dadurch Ihren Ruf am Markt. So wird es am Ende auch schwierig, Käufer in Ihrem realen Preissegment zu finden. Mein Großvater wusste eines: Käufer zu kennen heißt



auch, niemanden für dumm verkaufen zu wollen. Zum Geschäft gehört Respekt – diesen Respekt bringt Hausmann Immobilien allen seinen Kunden entgegen.

Praxis-Tipp

Es ist wichtig, dass Sie Ihre potentiellen Käufer kennen. Klären Sie Ihre Zielgruppe ab und finden Sie heraus, was gewünscht und gesucht wird.

Wertbestimmung. Wie finden Sie Ihren Preis?

Die Kunst, eine Immobilie zu verkaufen, besteht vor allem darin, den richtigen Preis zu finden. Doch was ist „richtig“? Als mein Großvater und danach mein Vater unser Familienunternehmen von Jahr zu Jahr weiter ausbauten, kamen immer mehr Immobilienverkäufer und fragten um Rat. Doch mein Großvater gab nicht einfach nur Tipps. Er stellte lieber Fragen. Kam etwa ein Verkäufer zu ihm und klagte, dass er seine Immobilie nicht an den Mann brächte, fragte er: „Wie haben Sie den Preis bestimmt?“

Die Antworten, die er bekam, waren oftmals überraschend, meistens absurd und manchmal schlicht verrückt. So erklärten manche, der Preis sei ihnen von den Nachbarn geraten worden. Andere verwiesen auf die selbst gezimmerte Einbauküche. Wieder andere gaben offen zu, das sei der Preis, den sie für ihre Folgefinanzierung bräuchten.

Mein Großvater sprach dann ironisch von Luftschlosspreisen. Er sagte: „Preise werden vom Markt gemacht – nicht von den Nachbarn oder irgend einer fixen Idee. Darum ist es sehr wichtig, den Markt und seine Preise zu kennen.“

Praxis-Tipp

Was auch immer Sie glauben, dass Ihre Immobilie wert ist – entscheidend ist der marktrelevante Preis. Manchmal gelingt es Ihnen auch, einen ideellen Wert mit zu verkaufen. Davon gleich mehr.



Timing ist alles

Ein weiterer wichtiger Baustein beim Verkauf einer Immobilie ist das richtige Timing. Mein Großvater benutzte dieses Wort sicherlich nicht. Er sprach vom bestmöglichen Zeitpunkt. Doch, ganz gleich ob richtiger Zeitpunkt oder ideales Timing: Worauf müssen Sie achten? Denken Sie wieder an den Obstbauern. Der entscheidende Moment ist der, an dem er seinen Stand aufbaut und die frischen Äpfel feilbietet. In diesem Augenblick treibt die Neugier alle potentiellen Käufer zu ihm. Statt jetzt alles richtig zu machen, tut er das Gegenteil: Er nennt einen überhöhten Preis.

Mit Immobilien ist das ähnlich. Nehmen wir an, Sie wollen in Hamburg oder in Norderstedt eine Doppelhaushälfte verkaufen. Zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie Ihr Objekt auf dem Markt platzieren, gibt es ungefähr 100 potentielle Käufer, die auf der Suche sind. Die werden sofort auf Ihr Objekt aufmerksam. Doch wenn der Preis ist zu hoch ist, haben Sie alle 100 Interessenten sofort vergrault. Von jetzt an kommen höchstens 3 - 5 neue Käufer pro Woche dazu.

Wieder hat das einen dramatischen Effekt. Denn Sie sind zum besten Zeitpunkt (hohe Nachfrage) mit dem schlechtesten Preis am Markt. Und später mit einem besseren Preis zu einem schlechteren Zeitpunkt (wenig Nachfrage). Sie sehen also: Timing ist alles!

Praxis-Tipp



Denken Sie immer daran, das der Zeitpunkt, zu dem Ihr Objekt auf den Markt geht, der wichtigste ist. Jetzt muss alles stimmen. Gehen Sie also mit dem besten Preis raus, da die Nachfrage dann am größten ist.

Hauptsache weg! Unter Wert verkaufen!

Manchmal scheint die Zeitnot Ihnen keine Wahl zu lassen, dann machen Sie das Gegenteil von der gerade besprochenen Strategie: Sie schleudern Ihre Immobilie zu Dumping-Preisen auf den Markt. Hauptsache weg! **Das ist nicht nur bedauerlich, sondern auch unnötig.** So sehr die Zeit auch drängen mag: Mit Marktkenntnis und einem angemessenen Preis können Sie auch unter Zeitdruck gute Preise erzielen. Genau das macht ja die Kunst aus, eine Immobilie zu verkaufen – und von dieser Kunst verstehen wir von Hausmann Immobilien eine ganze Menge.

Der richtige Preis gewinnt das Rennen

Sie sehen, worauf alle Überlegungen hinaus laufen: Sie müssen den relevanten Preis veranschlagen, wenn Sie Ihre Immobilie schnell und sicher verkaufen wollen. Und um den zu ermitteln, müssen Sie den Markt gut kennen. Sie müssen wissen, was üblich ist in der Branche, welche Lage wie berechnet werden kann, was an Ausstattung als Bonus gilt und welche Gepflogenheiten am jeweiligen regionalen Markt unbedingt zu beachten sind.

Dafür braucht es natürlich Erfahrung. Manchmal hilft es, mit Fachleuten zu sprechen, die in der jeweiligen Region tätig sind und den lokalen Markt genau kennen **Dazu gehören die Experten von Hausmann Immobilien**. Sie sehen: In unserem Geschäft geht es um weit mehr als um das Einstellen von Anzeigen und in Immobilienportalen. **Ein Gespür für den Markt und für Käufer ist das A und O, um dauerhaft erfolgreich zu sein.**

Zum Schluss:

Machen Sie Käufer in Ihre Immobilie verliebt

Neben allen Preisstrategien möchte ich Ihnen noch einen letzten Rat mit auf den Weg geben, den ich ebenfalls von meinem Großvater bekommen habe. Er sagte: „Menschen kaufen Dinge, für die sie schöne Gefühle empfinden. Sie kaufen, was sie lieben.“

Das gilt für Immobilien besonders. Wenn Sie Ihr Objekt verkaufen, verkaufen Sie damit ein Lebensgefühl. Der Käufer muss dieses

innere Verlangen spüren von „Ja, das ist meins, so hab ich es mir immer erträumt!“ So gelingt es Ihnen, durch den ideellen Wert auch bessere Preise zu erzielen. Jetzt verstehen Sie auch, warum mein Großvater eine Liste mit den Vorlieben der Käufer führte.

Praxis-Tipp

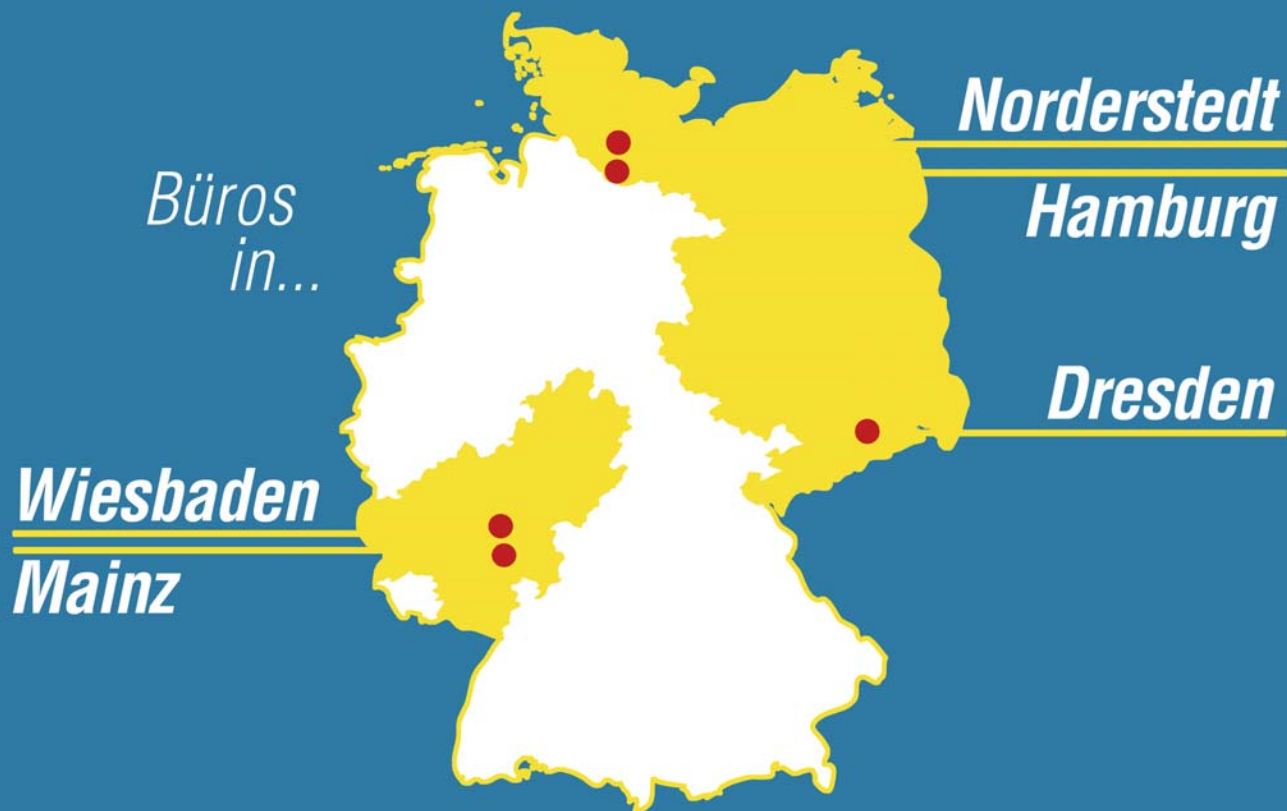
Käufer in Ihre Objekte verliebt zu machen ist – neben dem richtigen Timing, der Kenntnis der Käufer, das Wissen um den relevanten Preis und Markt-Know-how – eine ganz entscheidende Eigenschaft der Kunst, eine Immobilie zu verkaufen.

Wahrscheinlich ist es die Eigenschaft, die man nicht lernen kann, sondern einfach im Blut hat. Mein Großvater sagte mir schon damals: „Dorte, Du hast das Talent und die Fähigkeit ein guter Makler zu werden“, und er hatte Recht. Ich liebe und lebe diesen Beruf und freue mich darüber, wenn wir von Hausmann Immobilien „einfach erfolgreich“ Immobilien verkaufen und vermieten.

„Ein starkes Team“

Thorsten Hausmann mit Tochter Dorte Hausmann





Schmuggelstieg 4
22848 Norderstedt

Peter-Marquard-Straße 3
22303 Hamburg

Tel: 040 / 529 600-0
Fax: 040 / 529 32 76

info@Hausmann-Makler.de
www.Hausmann-Makler.de

 **Hausmann**
Immobilien
einfach
erfolgreich 