

Hoch pokern und haushoch verlieren?

Eine empirische Studie zeigt:

Überhöhte Angebotspreise führen zu dramatischen Vermögensverlusten.

Wer sein Haus oder sein Wohnung privat anbietet, hat selten eine genaue Vorstellung vom Marktwert dieser Immobilie. Dies führt dann dazu, dass in Verkaufsanzeigen meist mit ausreichend „Verhandlungsspielraum“ zum tatsächlichen Wert der Immobilie geplant wird.

Was viele Experten immer schon ahnten, konnte nun in einer ausführlichen Studie nachgewiesen werden. Der Preis ist noch heißer!

5 Prozent

Untersucht wurden der ur-

sprüngliche Angebotspreis, die Dauer der Vermarktung und der spätere Verkaufserlös. Das Ergebnis überraschte selbst Experten: Wer eine Immobilie mit nur 5 Prozent oberhalb des Marktwertes anbietet, darf mit einer Vermarktungsdauer von 63 Tagen rechnen.

10 Prozent

Wird der „Verhandlungsspielraum“ größer, verlängert sich die Zeit bis zum Verkauf dramatisch. Bei 10 Prozent Aufschlag sind es schon 281 Tage und bei 20 Prozent braucht es mehr als ein Jahr, nämlich 379 Tage. „Wenn es mehr

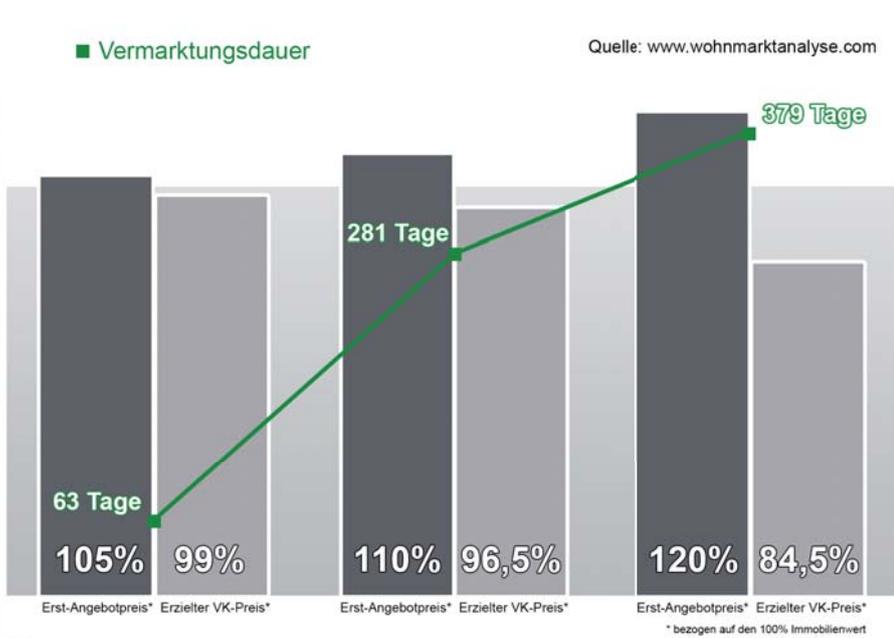
Geld bringt, warte ich gerne ein Jahr“, wird sich mancher Eigentümer denken. Weit gefehlt!

Je höher der Einstiegspreis, desto niedriger der Erlös. In Zahlen: Wer eine Immobilie beispielsweise im Wert von 300.000 Euro mit leichtem Verhandlungsspielraum von fünf Prozent, also für 315.000 Euro anbietet, verkauft später fast zum Marktwert, nämlich für 297.000 Euro. Wer mit zehn Prozent Aufschlag startet, landet schon 4,5 Prozent unter dem Marktwert und veräußert die Immobilie in diesem Beispiel für nur noch 289.000 Euro.

20 Prozent

Dramatisch endet es für mutige Anbieter, die 20 Prozent zu hoch einsteigen, hier etwa bei 360.000 Euro. Sie verlieren ganze 15 Prozent des Wertes ihrer Immobilie und verkaufen nach 379 Tagen (s.o.) für nur noch 255.000 Euro.

Zählt man den Wertverfall der Immobilie und die lange Vermarktungszeit zusammen, dann entstehen so erhebliche Vermögensverluste.



Grafik: Vermarktungsdauer und Angebotspreise