

Verkaufspreis oder Angebotspreis? Wo liegt eigentlich der Unterschied?

Entscheiden sich Eigentümer für den Verkauf ihrer Immobilie, ist eine der ersten und wichtigsten Fragen die nach dem richtigen Preis. Häufig recherchieren Eigentümer erst einmal im Internet, um sich über die aktuelle Lage am lokalen Immobilienmarkt zu informieren. Dabei stolpern sie über Begriffe wie: Marktpreis, Angebotspreis und Verkaufspreis. Doch was ist eigentlich der Unterschied?

Der Immobilienwert und der Preis, den ein Interessent bereit ist zu zahlen, sind nicht immer identisch und hängen außerdem von zahlreichen Faktoren ab. Um eine Immobilie erfolgreich zu vermarkten, muss zuerst der Marktwert ermittelt und ein Angebotspreis festgelegt werden. Der tatsächlich erzielte Verkaufspreis kann am Ende höher oder niedriger liegen als dieser Angebotspreis. Insofern ist es beispielsweise wenig sinnvoll, aus einem Vergleich mit Angebotspreisen ähnlicher Immobilien Erwartungen für den Verkaufserlös der eigenen abzuleiten.

Der Marktpreis

Der Marktpreis, Marktwert oder Verkehrswert bezeichnet den durchschnittlichen Preis, der zu einem bestimmten Zeitpunkt für eine Immobilie in einer bestimmten Lage und mit spezifischen Eigenschaften gezahlt wird. Faktoren, die den Marktpreis beeinflussen, sind zum einen Lage, Zustand und Ausstattung des Objektes, zum anderen das aktuelle Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Immobilienmarkt. Der Marktpreis entspricht dem Ergebnis der Wertermittlung durch den Immobilienmakler mit Hilfe professioneller Bewertungsverfahren und bildet im Idealfall die Grundlage für den Angebotspreis.

Der Angebotspreis

Die Summe, für die Sie Ihre Immobilie einem Interessenten anbieten, wird auch Angebotspreis genannt. In vielen Fällen ist es vorteilhaft, den professionell ermittelten Marktpreis direkt als Angebotspreis zu übernehmen. Dann müssen Sie sich nämlich später nicht für Ihre Preisgestaltung rechtfertigen. Einige Verkäufer möchten jedoch einen Spielraum für eventuelle Nachlässe einplanen, ohne den Wunschpreis unterschreiten zu müssen und setzen daher den Angebotspreis etwas höher an. Diese Strategie ist allerdings riskant, da durch einen zu hohen Angebotspreis potenzielle Interessenten abgeschreckt werden und sich die Vermarktungszeit der Immobilie verlängert.

Der Verkaufspreis

Haben Sie sich für einen Angebotspreis entschieden, bedeutet das noch lange nicht, dass Sie am Ende auch diese Summe für Ihre Immobilie bekommen werden. Häufig versuchen Interessenten, Nachlässe für sich herauszuschlagen. Verkäufer, die bei den Preisverhandlungen nicht von einem erfahrenen Profi-Makler unterstützt werden, büßen dann eventuell einige Prozente des Angebotspreises ein und erzielen einen geringeren Verkaufspreis. Andererseits kann auch durchaus ein höherer Verkaufspreis erzielt werden, wenn die Vermarktung professionell angegangen wird und die Immobilie aufgrund ihrer Lage und Ausstattung bei den Interessenten beliebt ist. In ganz besonderen Fällen kann es sogar zu einem Bieterverfahren kommen, bei dem mehrere potenzielle Interessenten die Immobilie unbedingt für sich gewinnen wollen. Mit einem Immobilienprofi an Ihrer Seite finden Sie die richtige Preisstrategie für den Verkauf Ihrer Immobilie und erzielen dadurch einen optimalen Verkaufspreis. Denn auf den kommt es für Sie als Immobilienverkäufer am Ende an.

Sie spielen mit dem Gedanken, Ihre Immobilie zu verkaufen? Kontaktieren Sie uns! Wir unterstützen Sie gerne.



Ihr Makler im Vest

ImmobilienKontor
Mitglied im **ivd** DIE IMMOBILIEN UNTERNEHMER. **Gaskow**

Büro RE: Münsterstr. 1a 45657 Recklinghausen | Dr. Daniel Gerbaulet |
immokontor-re.de | 02361-9057060

Kardenstr. 62a (Post) | 45768 Marl | 02365-5016145 | 02365-5016148

Heinz-Jürgen Gaskow | immokontor@gaskow.de | www.immokontor-gaskow.de

Sie benötigen weitere Informationen:

<https://www.sueddeutsche.de/geld/verkaufs-knigge-angebotspreis-achterbahnfahrt-vermeiden-1.555338>

https://www.focus.de/immobilien/kaufen/immobilienkauf/leitfaden-hausverkauf-iii-sie-wollen-ihr-haus-verkaufen-das-ist-ihre-immobilie-wirklich-wert_id_4650957.html

Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.