

Erfolgreicher Immobilienverkauf in herausfordernden Zeiten

In einem herausfordernden Umfeld und Immobilienmarkt ist der Verkauf einer Immobilie anspruchsvoll. Aktuelle wirtschaftliche Unsicherheiten und ein sich ändernder Markt erfordern eine angepasste und durchdachte Verkaufsstrategie. Dies zeigt die Notwendigkeit von Immobilienexpertise, um Ihr Eigentum auch in schwierigen Zeiten erfolgreich vermarkten zu können.

Diskrepanz Preisvorstellungen und Marktpreisen

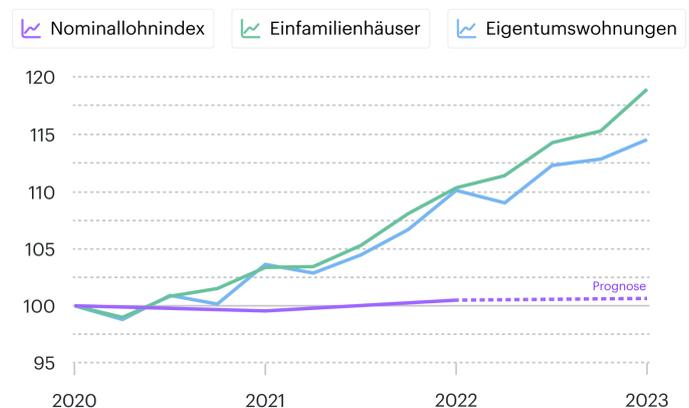
Ein erfolgreicher Immobilienverkauf setzt zunächst eine fachkundige Bewertung der Immobilie voraus. Doch selbst wenn ein bestimmter Schätzwert ermittelt wird, garantiert dies nicht, dass die Immobilie auch zu diesem Preis verkauft werden kann. In jüngerer Vergangenheit wurden oft Verkaufspreise erzielt, die den geschätzten Marktwert deutlich überschritten. Während der Hochphase des Immobilienbooms konnten Wohneigentümer auf Eigenregie bei der Vermarktung setzen. Dadurch wurde hin und wieder auf den höchstmöglichen Verkaufspreis verzichtet. Verluste, die zu jener Zeit aufgrund der hohen Immobilienbewertungen gut kompensiert werden konnten. In einem volatilen Umfeld mit fallenden Immobilienpreisen und geringerer Nachfrage ist solch ein Ansatz nicht mehr wirksam. Veränderte Marktbedingungen führen zunehmend zu einer Korrektur nach unten, speziell für Immobilien, die während der Boomphase überbeuert gekauft wurden.

Die Herausforderung besteht auch darin, Immobilien in diesem wettbewerbsintensiven Umfeld optimal zu platzieren. Ein marktgerechter und realistischer Preis ist entscheidend. Dies impliziert, dass es interessierte Käufer:innen gibt, die bereit sind, den geforderten Preis zu bezahlen und/oder die nötige Finanzierung dafür aufbringen können. Gerade letzteres wurde durch die Erhöhung der Zinsen im Zusammenhang mit der Tragbarkeitsberechnung erschwert. Angesichts dieser



Preisentwicklung: Wohnobjekte vs. Löhne

Wohnimmobilienpreisindex vs. Nominallohnindex (Basis 2020 = 100)



Quelle: Bundesamt für Statistik BFS

Stand: 2023

Entwicklung ist es ratsam, die Dienste von Immobilienfachleuten in Anspruch zu nehmen. In der Schweiz finden jährlich etwa 60'000 Immobilientransaktionen statt, von denen heute lediglich 12 Prozent direkt zwischen Privatpersonen abgewickelt werden. Die überwiegende Mehrheit, 88 Prozent, erfolgt unter der Begleitung von Immobilienexperten. Aktuell verzeichnen wir eine steigende Zahl von Anfragen nach gescheiterten Verkaufsversuchen, die ohne professionelle Unterstützung unternommen wurden. Dies kann vermieden werden.

Wettbewerbsintensives Marktumfeld

In einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld und sich stetig verändernder Lage ist der Immobilienverkauf eine besonders herausfordernde Aufgabe. Diese Dynamik wird durch eine Kombination aus schwächelnder Wirtschaft, erhöhten Zinsen, der Teuerung und variierenden Nachfragebedingungen getrieben. Für Verkäufer:innen bedeutet dies, dass sie sich nicht nur mit den üblichen Herausforderungen des Immobilienverkaufs auseinandersetzen, sondern sich auch in einem Umfeld behaupten müssen, das aktuell von einem erhöhten Angebot und tieferer Nachfrage geprägt ist.

Um eine Immobilie im derzeitigen Marktumfeld erfolgreich verkaufen zu können, ist eine professionelle Vermarktung mit den neuesten Methoden am effektivsten. Es gilt, die zum Verkauf stehende Immobilie so attraktiv wie möglich zu präsentieren, um sich von anderen abzuheben und die Aufmerksamkeit potenzieller Käufer auf sich zu ziehen.

Verkaufen mit Properti

Die professionelle Vermarktung mit Properti umfasst die neuesten digitalen Strategien wie Virtual Staging, virtuelle Touren, eine ganzheitliche Online-Präsenz, ein Kundenportal sowie eine persönliche Beratung durch Immobilienexpert:innen. Interessierte haben die Möglichkeit, erste Besichtigungen bequem digital vorzunehmen, was den Verkäufern wiederum viel Aufwand erspart. Inserate werden automatisch auf allen führenden Immobilienportalen und auf Social Media gelistet, um eine maximale Reichweite und Sichtbarkeit zu garantieren. Durch den Einsatz modernster Technologien, kombiniert mit fundierter Marktkenntnis, wird die Effizienz des Verkaufsprozesses erhöht.

! Info

Als Privatperson kauft oder verkauft man vielleicht nur einmal im Leben eine Immobilie. «Umso wichtiger ist eine individuelle Rund-um-Beratung, die auf Expertise, Transparenz und den technischen Möglichkeiten von heute aufbaut, was wiederum messbare und zuverlässige Resultate zutage fördert», betont Adrian Künzi, Mitgründer und CSO von Properti.

Jetzt kostenlose Beratung buchen



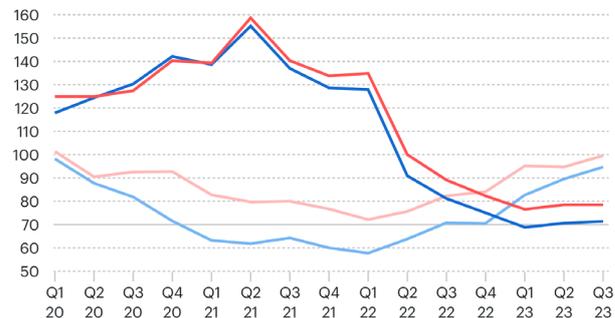
Immobilienexpertise. Einfach, unverbindlich und kostenlos.

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/beratung9

Angebot und Nachfrage

Eigentumswohnungen: Suchabos Inserate

Einfamilienhäuser: Suchabos Inserate



Quelle: Raiffeisen

Stand: Q4 2023

Fazit

In der aktuellen Immobilienlandschaft erweist sich der Immobilienverkauf als besonders herausfordernd. Eine erfolgreicher Verkauf ist zu erzielen, sofern sich Verkäufer:innen an die Marktbedingungen, insbesondere bei der Preisfindung anpassen, und auf eine professionelle Vermarktung setzen. Der Einsatz von innovativen Technologien wie Virtual Staging und virtuellen Touren, angeboten durch Experten wie Properti, kann mit entscheidend sein.



Jetzt Newsletter abonnieren



Keine Insights zum Thema Immobilien mehr verpassen!

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/newsletter19