



## **Pressemeldung Mr. Lodge GmbH**

*Für nähere Informationen und Pressematerial wenden Sie sich bitte an die PR-Agentur.*

### **Zu emotional, zu teuer, zu allgemein: Typische Fehler beim Immobilienverkauf kosten Zeit und Geld**

Eigentümer sollten Immobilienwert nicht überschätzen / Starke emotionale Bindung als Hindernis / Potenzielle Käuferzielgruppen wollen adäquat angesprochen werden

**München, 19. Dezember 2016. Viele Immobilienbesitzer unterschätzen die Herausforderung beim Immobilienverkauf. „Immer wieder führen typische Fehler bei der Objektbewertung, im Vertrieb und im Marketing dazu, dass sich der Verkaufsprozess verzögert oder dass der Verkäufer nicht den optimalen Marktpreis erzielt“, sagt Peter Sarta, Verkaufsleiter beim Immobilienanbieter Mr. Lodge mit Blick auf zu hoch angesetzte Preise, ungünstig gewählte Verkaufszeitpunkte oder mangelhafte Anzeigentexte. Nachfolgend zeigt der Immobilienexperte fünf typische Fehler auf – und erläutert, wie sie sich vermeiden lassen.**

#### **1. Preissetzung: Innere und äußere Werte entscheidend**

Erstens überschätzen Besitzer laut Mr. Lodge oft den Wert ihrer Immobilie. „Persönliche Vorlieben und ungenügende Sachkenntnis am Immobilienmarkt sind schlechte Berater bei einer realistischen Preisfindung. Das gilt angesichts des Immobilienbooms umso mehr. Der Wert der eigenen Immobilie lässt sich nicht durch eine schnelle Recherche in Verkaufsportalen ableiten. Zum einen zählen die tatsächlich erzielten Preise, nicht die Angebotspreise. Zum anderen ist jede Immobilie einzigartig“, sagt Sarta. „Der Preis wird anhand festgelegter Kriterien ermittelt. Gekauft wird allerdings außerdem nach Bauchgefühl, weshalb die ansprechende Aufbereitung der Immobilie extrem wichtig ist.“

#### **2. Aufwand: Zielgruppen identifizieren und korrekt ansprechen**

Zweitens unterschätzen Privathaushalte immer wieder den Aufwand, den sie betreiben müssen, um den passenden Käufer zu finden. Großflächig und vielfältig inserieren ist kein Garant, um final tatsächlich einen Kaufinteressenten zu gewinnen. Vielmehr wird immer wieder die richtige Zielgruppe verfehlt, weil Privatanbieter sich überhaupt keine Gedanken über die Zielgruppe machen. „Tonalität, Bildsprache und Anzeigenort müssen zum Adressaten passen“, erklärt Sarta.

### **3. Emotionale Bindung: Neutrale Sichtweise wichtig**

Als ein drittes Hindernis beim Objektverkauf erweisen sich die starken emotionalen Bindungen des Eigentümers an seine eigenen vier Wände. Der geliebte Familiensitz wird oft über vergleichbare Immobilien gestellt, obwohl objektiv betrachtet dazu kein Anlass besteht. Ein Problem in diesem Zusammenhang sind Bemerkungen seitens der Verkäufer beim Gespräch mit den Interessenten, die bestimmte Qualitäten der jeweiligen Wohnung durch eine emotionale Wertung aufzustocken versuchen. Hinzu kommen unangemessene Anzeigentexte. Diese fallen oft entweder zu langweilig oder zu reißerisch aus, was den kritischen Immobilienkäufer beim Vergleich mit anderen Offerten schnell auffällt. Neutrale Vermittler indes helfen, den richtigen Ton zu treffen – weil sie, unbeeinflusst von der emotionalen Bindung, die unterschiedlichen Interessenlagen von Käufer und Verkäufer richtig einordnen können. Beispiel: Während der Verkäufer die Einbauküche mit einem Wert von 10.000 Euro anpreist, könnte der Käufer diese als uninteressant werten und die 10.000 Euro entsprechend vom Kaufpreis abziehen wollen.

### **4. Verkaufsunterlagen: Richtige Aufbereitung ist entscheidend**

Ein vierter Fehler sind mangelhafte oder fehlende Verkaufsunterlagen – eine unvollständige Präsentation überzeugt Käufer selten. Ein ausführliches Exposé spielt als wichtigste Informationsquelle eine besondere Rolle. „Ein kleiner schwarz-weiß kopierter Zettel bringt nicht viel, wenn man ein Einfamilienhaus mit zehn Zimmern und Grundstück verkaufen möchte“, weiß Sarta. Vielmehr wollen die Interessenten Fakten sehen. Informationen zu Grundrissen sowie von Architekten kalkulierte Bauausführungen oder Modernisierungsmaßnahmen erleichtern beim Käufer die Entscheidungsfindung und erhöhen die Glaubwürdigkeit. Selbiges gilt laut Mr. Lodge bei Angaben zur Wohnfläche, Grundstücksgröße, zum Baujahr, der allgemeinen Lagebeschreibung oder der Heizungsart.

### **5. Verkaufszeit: Es gibt keinen falschen Zeitpunkt – aber einen optimalen**

Der fünfte Punkt, der sich immer wieder als wichtig erweist, ist der optimale Verkaufszeitpunkt. Wer eine größere Wohnung oder ein Haus veräußern möchte, sollte wissen, dass Familien aufgrund des Schulbeginns oft bevorzugt vor September kaufen – also schon rechtzeitig vor dem geplanten Umzug verstärkt suchen. Sarta: „Wichtiger als der Verkaufszeitpunkt bleiben jedoch professionell aufbereitete Verkaufsunterlagen, die Ansprache der richtigen Zielgruppe und ein realistischer Verkaufspreis.“

#### **Über Mr. Lodge**

Mit 25 Jahren Erfahrung ist Mr. Lodge der führende Anbieter von möbliertem Wohnen auf Zeit und ebenso ein Synonym für den professionellen Immobilienverkauf. Von der Immobilienbewertung und Home Staging über den technischen Service bis zur professionellen Darstellung und Vermarktung bietet die Sparte Mr. Lodge Immobilienverkauf einen Rundum-Service, der weit über das Portfolio herkömmlicher Vermittler und Immobilienmakler hinausreicht. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der bestmöglichen Vermarktung der Verkaufsobjekte und auf der individuellen Zielgruppenansprache. Dafür bereitet das Mr. Lodge Verkaufsteam nicht nur kompetent alle nötigen Unterlagen auf und erstellt Exposés mit aussagekräftigen Texten und hochwertigen Fotos und Videos. Das Verkaufsteam kümmert sich auch um die Verbreitung der Exposés auf allen wichtigen Kanälen und Immobilienportalen – sowie der Mr. Lodge Webseite. So werden möglichst viele potenzielle Käufer angesprochen und die Wohnung oder das Haus findet schnell einen neuen Eigentümer.

Das Mr. Lodge Verkaufsteam begleitet Immobilienbesitzer bei der Veräußerung ihrer Objekte von der ersten Besichtigung bis zum Notartermin. Das Ergebnis: Das Objekt wird zum optimalen Preis am Markt platziert und so bereits nach kurzer Zeit veräußert. Immobilienkäufer profitieren bei Mr. Lodge im Gegenzug davon, das ideale Objekt zum fairen Preis zu erwerben. Als Kenner des Münchner Immobilienmarktes bringt Mr. Lodge Käufer und Verkäufer zusammen. Immobilienbesitzer und Kaufinteressenten finden das Mr. Lodge Verkaufsteam in der Prinz-Ludwig-Straße 7, 80333 München. Mehr Informationen jederzeit auch im Internet unter [www.mrlodge-immobilien.de](http://www.mrlodge-immobilien.de)

**Pressekontakt**

scrivo PublicRelations GbR  
Ansprechpartner: Anastasia Husser  
Elvirastraße 4, Rgb.  
D-80636 München

tel: +49 89 45 23 508 14  
fax: +49 89 45 23 508 20  
e-mail: [anastasia.husser@scrivo-pr.de](mailto:anastasia.husser@scrivo-pr.de)  
internet: [www.scrivo-pr.de](http://www.scrivo-pr.de)

**Unternehmenskontakt**

Mr. Lodge GmbH  
Ansprechpartnerin: Silke Steingröver  
Prinz-Ludwig-Straße 7  
D-80333 München

tel: +49 89 340 823 87  
fax: +49 89 340 823-23  
e-mail: [silke.steingroever@mrlodge.de](mailto:silke.steingroever@mrlodge.de)  
internet: [www.mrlodge-immobilien.de](http://www.mrlodge-immobilien.de)