

Immobilienverkauf: Die Tücken des Bieterverfahrens

Immer wieder entscheiden sich Verkäufer von privat oder in Erbengemeinschaften gehaltenen Immobilien im Rahmen des Verkaufsprozesses für ein einfaches Bieterverfahren. Dieses Vorgehen hat neben einigen Vorteilen auch Nachteile und führt meistens zu keiner optimalen Preisfindung. Ein strukturierter und professioneller Verkaufsprozess hingegen hilft dem Verkäufer wie auch dem Käufer. von Sascha Ginesta

Bieterverfahren dauern nur kurz, und die Zeit zur Suche des optimalen Käufers und damit auch des optimalen Preises ist sehr eingeschränkt. Interessenten haben nur wenig Zeit, das Objekt zu besichtigen, fundierte Abklärungen zur Liegenschaft zu treffen, sich emotional an das Objekt zu binden und einen Preis zu bieten. Das Bieterverfahren ist bei potenziellen Käufern eher unbeliebt und schreckt manchen Interessenten schon im Vorhinein ab.

Organisiert werden solche Verfahren gern von Beratern ohne spezielle Immobilien- und Marktkenntnisse und unter Ausschluss von aussagekräftigen Unterlagen. Ebenso gehen die Verkäufer in diesem Prozess zu wenig auf Käufer und deren Bedürfnisse ein. Der Höchstbietende erhält den Zuschlag. Damit steht die rein technische Abwicklung eines Kaufvertrags im Vordergrund. Doch die verbreitete Annahme, dass damit das Optimum erreicht wird, ist in der Regel falsch.

Erfolgreicher Verkaufsprozess

Um den besten Käufer zu ermitteln, muss eine detaillierte Immobilienverkaufsstrategie eingesetzt werden. Basis ist der zu



Wer an einen Verkauf seiner Liegenschaft denkt, ist mit einer Schätzung und Betreuung durch einen Immobilienexperten am besten beraten.

Bild zvg, Ginesta Immobilien

ermittelnde Verkaufspreis in Kombination mit umfangreichen Marktkenntnissen. Der Schätzwert kann heute nicht immer mit den gängigen hedonischen Tools beurteilt werden. Man sollte auf effektive Transaktionsdaten zurückgreifen können. Weil die öffentliche Verfügbarkeit zu Immobilientransaktionen gerade im Kanton Graubünden gering ist,

haben nur aktive Marktteilnehmer mit zahlreichen Verkäufen und häufiger Schätzungsarbeit Zugang zu diesen Marktdaten. In der Marketingphase sind die Umsetzung des gezielten Verkaufskonzepts und der Verkaufsstrategie sowie das Käufernetzwerk des Maklers und die zu tätigen Abklärungen bei Behörden oder mit Architekten sehr ent-

scheidend. Im Gegensatz zum Bieterverfahren ist die Auswahl an potenziellen Interessenten unbeschränkt. Das Zusammenspiel von korrekten Abklärungen, dem richtigen Pricing, dem strukturierten Marketing und dem Timing führt zum Erfolg und besten Verkaufspreis.

Wann ein Bieterverfahren Sinn macht

Bieterverfahren können in Ausnahmesituationen dennoch eine gute Alternative sein. Es gibt primär drei Gründe, die für eine solche Auktion sprechen.

Erstens: Der Verkäufer ist auf rasche Erträge aus dem Verkauf angewiesen und will beziehungsweise kann sich die Zeit für eine umfassende Beratung und Begleitung durch Fachspezialisten nicht nehmen.

Zweitens: Die Objektart spielt eine wichtige Rolle. Beim Verkauf von Bauland oder Renditeobjekten, also Mehrfamilienhäusern, kommen als Käufer hauptsächlich professionelle Immobilieninvestoren oder Projektentwickler infrage. Diese Gruppe verfügt über sehr gute Marktkenntnisse, und der erzielbare Verkaufspreis wird sich deshalb quasi automatisch auf realistischem Niveau bewegen – gerade im aktuellen Negativzinsumfeld.

Drittens: Der mutmassliche Verkaufswert kann vorgängig nicht ermittelt werden. Hier wird empfohlen, einen attraktiven Angebotspreis anzusetzen, damit möglichst viele Angebote eingehen. Weiter sollte man die Spielregeln und somit die Anzahl Bieterunden im Vorfeld allen Bietern bekannt geben und sich daran halten.

Immobilienexpertise zahlt sich aus

Der Verkauf einer Liegenschaft ist nicht nur komplex, sondern der Wert des Objekts macht in der Regel auch den grössten Teil des Vermögens eines Verkäufers aus. Eine gute Planung, Marktkenntnisse und das Netzwerk des mit dem Verkauf betrauten Maklers sind wichtige Faktoren, die den erzielbaren Verkaufspreis entscheidend optimieren. Und die Zusammenarbeit mit einem Immobilienspezialisten ist vertrauensbildend – sowohl für den Verkäufer als auch den Käufer.

■ Sascha Ginesta, eidg. dipl. Betriebswirtschaftler HF und Immobilienbewerter mit eidg. FA, ist Leiter Vermarktung Graubünden und Partner bei Ginesta Immobilien.
www.ginesta.ch

Wohnen in der Region