

Wer sind wir? Was tun wir? Was haben Sie davon?



Thomas Siedler, Dipl.-Finanzwirt und zert. Sachverständiger für Immobilienbewertung

Wir sind als Immobilienmakler in NRW zu Hause, in Düsseldorf daheim und bundesweit tätig.

Wir sind ein Team von sehr gut ausgebildete, kompetente Fachleuten. Wir sind seit 10 Jahren für Banken, Treuhänder und Menschen wie Sie und ich engagiert.



Wir vermitteln Häuser und Wohnungen lokal, regional, bundesweit – auch "schwierige" Immobilien.

Wir bewerten Wohnimmobilien vom Verkaufspreis bis zum Verkehrswert.

Wir beraten und betreuen Käufer und Verkäufer unserer stets etwa 100 Angebote.

Was haben Sie davon?

Einen sicheren, engagierten, kompetenten Verkauf Ihrer Immobilie. Beste Verkaufserfolge durch kompetente Immobilienbewertung und weitsichtige Beratung.

Eine breite Immobilienauswahl, transparente Beratung, sicherer Immobilienkauf.

Immobilienbüro Feldt Düsseldorf GmbH

Tel. 0211 5665063 Fax 0211 5665064 Mail: <u>Duesseldorf@IBFeldt.de</u> www.Immobilienmakler-IBFeldt-Duesseldorf.de

Graf-Recke-Str, 19 40239 Düsseldorf AG Düsseldorf, HRB 69919 Steuernummer 133/5838/3234 / Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Martin Feldt Gewerbeerlaubnis § 34c GewO als Immobilien-Makler, Bauträger und Finanzierungsvermittler, Stadt Düsseldorf.



Immobilienbüro Feldt Düsseldorf GmbH

Graf-Recke-Str, 19 40239 Düsseldorf Tel. 0211 5665063 Fax 0211 5665064

AG Düsseldorf, HRB 69919 Steuernummer 133/5838/3234 / Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Martin Feldt $Mail: \underline{Duesseldorf@IBFeldt.de}$

www.Immobilienmakler-IBFeldt-Duesseldorf.de

Gewerbeerlaubnis § 34c GewO als Immobilien-Makler, Bauträger und Finanzierungsvermittler, Stadt Düsseldorf.





Was in den verschiedenen Phasen des Verkaufs entscheidend ist Die Bewertung

Jetzt wird es hochbrisant. Kaum etwas ist anspruchsvoller und spannender als die Frage: Was ist meine Immobilie wert?

Die richtige Antwort entscheidet an dieser Stelle über den Erfolg des Verkaufes. Ist der Preis zu hoch, finden Sie keine Interessenten.

Immobilienbüro Feldt Düsseldorf GmbH

ro Feldt Tel. 0211 5665063 bH Fax 0211 5665064 Mail: Duesseldorf@IBFeldt.de
www.Immobilienmakler-IBFeldt-Duesseldorf.de





Hier sind wir für Sie seit mehr als zehn Jahren und mehr als 500 Immobilien tätig.

Als Spezialist für Wohnimmobilien vom Apartment bis zum Mehrfamilienhaus wissen wir, was in Ihrer Region "los ist".

Ein gelungener Immobilienverkauf beginnt mit einer kompetenten, marktgerechten Bewertung





Ist er zu niedrig, werden Sie ebenfalls Geld verschenken.

Bleibt die Frage nach der richtigen Lösung. Kostenlos schnell selbst bewerten oder doch lieber einen Experten wie mich konsultieren oder gar

einen vereidigten Sachverständigen beauftragen?

Die gute Nachricht ist: wir bieten die Bewertung kostenfrei für Sie an. Damit sind Sie auf der sicheren Seite.



Die folgenden Überlegungen sind entscheidend:

Sie werden sich umgehört haben. Im Umfeld hat ein Nachbar seine Wohnung verkauft. Für X-Tausend Euro, wie man munkelt. In der Familie wechselte das Haus von Fred und Annie für Y-Tausend Euro den Eigentümer. Im Freundeskreis war nur das Baugrundstück schon mehr als die Wohnung wert gewesen.

Bei eigener Recherche im Netz konnten Sie selbst einen Wert von Z-Tausend-Euro ermitteln. Klappe zu, Affe tot, Thema erledigt!



Das kann man so machen.

Professor Hans-Werner Sinn, der ehemalig Chef des Ifo-Instituts gab auf dem Immobilien-Investment Kongress 2019 in München allerdings zu bedenken: "Bei näherem Hinsehen sehen die meisten Dinge ganz anders aus, als bei erster oder oberflächlicher Betrachtung."

"Ich kann den Preis doch jederzeit ändern. Warum soll ich jetzt in das Thema einsteigen?"

Die Frage ist ausgezeichnet. Die Antwort beinhaltet einige Erkenntnisse, die wichtig sind.

Schauen wir uns die **Auswirkung** an, wenn der Angebotspreis zu hoch ist.

Aus vielen Verkäufen kennen wir die folgenden Gesetzmäßigkeiten:

Liegt der Angebotspreis um 20 Prozent über dem Marktpreis, so verlängert sich die Vermarktungszeit auf 9-12 Monate. Zudem sinkt der tatsächliche Verkaufspreis auf 85 Prozent dessen, was als Marktpreis zu erzielen gewesen wäre.

Bei Angebotspreisen zwischen 105-110 Prozent werden hingegen akzeptiert und wirken sich lediglich auf die Vermarktungszeit aus. Die Regel ist, dass 100 Prozent des Marktpreises innerhalb von vier bis sechs Monaten erzielt werden.

Bei Angeboten zwischen 85-100 Prozent des Marktpreises dauert die Vermarktung lediglich drei bis vier Monate.



Durch die Konkurrenzsituation werden ebenfalls 100 Prozent des Marktwertes erzielt.



Die tatsächlich gezahlten Preise veröffentlichen übrigens die Gutachterausschüsse der jeweiligen Stadt. Warum wirken sich überzogene Angebotspreise so stark aus?

Im Wesentlichen liegt dies an zwei Faktoren. Die meisten Käufer kommen aus einem **Umkreis von 30 Kilometern.** Sie beobachten den Markt mindestens ein halbes bis zu einem Jahr. In dieser Zeit erfolgten viele Besichtigungen und Beurteilungen der Objekte in der Region. Es entsteht ein gutes Gefühl dafür, was man für das Geld bekommen kann. Im Ansatz zu teuer Angebote fallen hingegen früh durch das Suchraster.

Als Interessenten bleiben vornehmlich die übrig, die schon länger als ein Jahr suchen und die, die gerade mit der Suche begonnen haben.

"Stimmt das immer?" Nein, wie ein Fall aus meiner Praxis beweist.



Wir haben mit einer preislich bis zur Unverschämtheit überzogenen Immobilie die Erwartungen der Verkäufer unlängst mehr als erfüllt.

Düsseldorf: Doppelhaushälfte, Baujahr 1955, letzte Sanierung 1980 in guter, nachgefragter Lage auf einem rd. 600 Quadratmeter großen Grundstück.

Ein Erwerber würde die Immobilie mit einem Aufwand zwischen 150.000-200.000 Euro kernsanieren und nach seinen Vorstellungen umbauen.

Für solche Immobilie wurden unlängst zwischen 400.000-420.000 Euro bezahlt.

Der Angebotspreis betrug satte 590.000 Euro und in der Anzeige war deutlich zu lesen, dass es sich um eine Sanierungsimmobilie handelt.

Die Überlegung ist Interessenten zu finden, die in diesen Preiskategorie, also Kaufpreis und Sanierungskosten, denken und handeln können. Mit solventen Interessenten, die den Umbau durchführen wollen und können, ist eine Einigung auf den realistischen Abgabepreis möglich.

Hätte ich zum Preis von 450.000 Euro Interessenten gesucht, wären diese vor den erheblichen Kosten mit Sicherheit abgewunken. So haben wir innerhalb von vier Wochen insgesamt rd. 170 Interessenten durch die nach einem Todesfall leerstehende Immobilie geführt. Nachdem eine deutliche Preissenkung per Email kommuniziert wurde, blieben acht Interessenten übrig. Und nach konkreten Preisverhandlungen

Graf-Recke-Str, 19 40239 Düsseldorf





waren es drei Familien, die sich auf den Weg zur Bank machten.

Aufgrund der herbeigeführten Konkurrenzsituation lag der beurkundete Preis über den Erwartungen der Verkäufer.

Glück gehabt? Ja, das gehört dazu. Das Beispiel zeigt, dass Immobilienverkauf ein Erfahrungsfrage ist. In der es günstig ist, wenn Markt, Kundenerwartungen und insbesondere das Kundenverhalten sicher eingeschätzt wird.

Dann klappt es auch mit dem Glück!





Rufen Sie mich einfach an, wenn Sie Fragen Zur Immobilienbewertung oder zum Immobilien Verkauf haben.

Immobilien werden von Mensch zu Mensch verkauft und ein gutes Gespräch ist der logische Beginn.

Herzlichst, Ihr

Thomas Siedler

Telefon 0211 - 5665063

oder einfach hier klicken:

WWW.IMMOBILIENMAKLER-IBFELDT-DUESSEÖDORF.DE





Wie Sie selbst weiterkommen können

Grundstücksmarktbericht

Die einzig 100 Prozent verlässliche Quelle für gezahlte Preise ist der Grundstücksmarktbericht des Sachverständigenausschusses. Dort werden die tatsächlich beurkundeten Kaufpreise ausgewertet. Die jährlichen Berichte werden im ersten Halbjahr veröffentlicht und können als "light-Version" kostenfrei heruntergeladen werden. Da sie auch für die Vorjahre verfügbar sind, entsteht ein guter Überblick über das vergangene Marktgeschehen.

Doch Vorsicht! Je weniger die Immobilie dem idealtypischen Objekt entspricht, desto weniger sind die Werte übertragbar.



Sachverständigengutachten

Bedingt durch unsere Auftraggeber bei Banken und Versicherungen habe ich die Zahl von 500 ausgewerteten Gutachten der öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen weit überschritten. Durch die spätere Vermarktung der Immobilie war der Vergleich mit dem realen Ergebnis sehr aufschlussreich.

Die zweite Möglichkeit ist die Beauftragung eines öffentlich bestellten Sachverständigen. Diese erstellt für Sie ein Verkehrswertgutachten. Dort ermittelt er den Ertragswert, den Sachwert und einen Vergleichswert.

Die Gutachten kosten ab ca. 2.000 € und haben einen hohen "Beweiswert".

Gegenüber dem Käufer und erleichtern die Finanzierung bei der Bank.

Schwachstellen sind, dass die Lage und das Potenzial der Immobilie nur unzureichend berücksichtigt werden. Der Bewertungsansatz ist ein sehr starres Modell.

So würde eine baugleiche Immobilie an einer stark befahrenen Ausfallstraße annähernd den gleichen Wert erzielen, wie in einer viel besseren Lage in einer ruhigen Seitenstraße. Wichtige Details wie zeitgemäße Grundrisse bei älteren gehen ebenfalls im umfangreichen 7ahlenwerk unter.

Was aber bleibt und die Investition rechtfertigen kann ist der hohe "Beweiswert" – denn die meisten Käufer stellen die kritischen Überlegungen des Immobilienexperten gar nicht erst an.



Kostenlose Bewertung im Netz

Die kostenlosen Bewertungen im Netz beruhen auf den Daten der Immobilienportale. Sie können also nicht die real gezahlten Kaufpreise.

Es gibt zwei Geschäftsmodelle. Eines zielt drauf ab, Ihre anzugebenden Daten als so genannte "Leads", als Geschäftsmöglichkeiten, an Immobilienmakler zu verkaufen.

Beim zweiten Modell dient der Service als sinnvolle Kontaktmöglichkeit mit potenziellen Verkäufern gedacht.





Einen Service, den ich auch gut und gerne leiste. Und darüber hinaus die mindestens genau so wichtige Potenzialanalyse.

Im Coaching erarbeiten wir gemeinsam die richtige Bewertung für die Immobilie. Inklusive einer Verkaufsstrategie, die anhand messbarer Zahlen überprüfbar ist.

Ziel ist es, möglichst vier ernsthafte Interessenten parallel zu finden.

Als Makler nehmen wir die Bewertung ebenfalls mit Ihnen gemeinsam vor – und zwar professionell und exakt.



Eine fachgerechte Bewertung besteht aus der Ermittlung des Ertragswertes, des Sachwertes und des Vergleichswertes der Immobilie.

Dieser Verkehrswert dient nicht nur Ihnen zur Preisfeststellung, sondern hilft auch dem Käufer bei der Finanzierung.



Wir verfügen über eine umfangreiche Erfahrung auf diesem Gebiet, denn unsere Auftraggeber bei Banken und Versicherungen verlassen sich auf unsere Werte.

Nachlass- und Insolvenzverwalter reichen diese als Entscheidungsgrundlage bei Gericht ein.

Doch eine Zahl garantiert noch keinen Erfolg. Je nach Immobilie, Lage, erwarteter Nachfrage entwickeln wir die Preisstrategie.



"Eine Immobilie ist das Geld wert, welches ein solventer Käufer im Vermarktungszeitraum zu zahlen bereit ist."

Der Immobilienverkauf war und bleibt ein Geschäft, welches durch persönlich gemachte Erfahrungen erfolgreich wird. Die großen Immobilienportale helfen mit messbaren Fakten dabei, die Erfolgsfaktoren messbar zu machen.

Ich lade Sie an dieser Stelle herzlich zu einem persönlichen Strategiegespräch ein.





Rufen Sie mich einfach an, wenn Sie Fragen Zur Immobilienbewertung oder zum Immobilien Verkauf haben.

Immobilien werden von Mensch zu Mensch verkauft und ein gutes Gespräch ist der logische Beginn.

Herzlichst, Ihr

Thomas Siedler

Telefon 0211 - 5665063

oder einfach hier klicken:

WWW.IMMOBILIENMAKLER-IBFELDT-DUESSEÖDORF.DE