

# Immobilienverkauf – der Fluch der ersten Zahl

**Der «Fluch der ersten Zahl», oft als Anker-Effekt bezeichnet, spielt eine entscheidende Rolle bei der Immobilienbewertung und dem später tatsächlich realisierbaren Verkaufspreis. Dieses Phänomen beschreibt die Tendenz, dass die erste genannte Zahl in einer Verhandlung als Anker dient, um den sich weitere Verhandlungen und Einschätzungen drehen. Bei einem Immobilienverkauf kann dieser Effekt sowohl die Verkäuferschaft als auch Käuferschaft beeinflussen.**



## Einfluss auf den Verkaufspreis

Die initiale Preisfestsetzung durch den Verkäufer und/oder den Immobilienvermarkter ist oft ein strategischer Schritt. Wird dieser Preis zu hoch angesetzt, kann er potenzielle Kaufinteressenten abschrecken oder zu einem längeren Verkaufsprozess auf dem Markt führen. Ist der Preis jedoch zu tief angesetzt, könnte dies zwar schnell zu einem Verkauf führen, aber auch dazu, dass die Verkäuferschaft nicht den maximal möglichen Preis erzielt. Der anfänglich festgesetzte Preis wirkt als psychologischer Anker, der die Wahrnehmung des Wertes der Immobilie formt und oft dazu führt, dass nachfolgende Preisverhandlungen in der Nähe dieses Ankers bleiben.

## Bewertung durch Banken

Banken spielen ebenfalls eine entscheidende Rolle in diesem Prozess, da sie in der Regel eine unabhängige Bewertung der Immobilie vornehmen, bevor sie einen Kredit für den Kauf gewähren. Diese Bewertung basiert auf einer Vielzahl von Faktoren, einschließlich des Zustands der Immobilie, ihrer Lage, vergleichbaren Markttransaktionen und zukünftigen Marktperspektiven. Die von der Bank festgesetzte Bewertung kann unter Umständen erheblich vom initialen Verkaufspreis abweichen, was sowohl die Ver-

handlungsposition des Verkäufers als auch die Kreditbedingungen für den Käufer beeinflussen kann.

Der Einfluss der Bankbewertung ist besonders kritisch, wenn diese unter dem Verkaufspreis liegt. In solchen Fällen ist der Käufer gezwungen, die Differenz mit Eigenkapital zu finanzieren, um die Finanzierungslücke zu schließen oder der Verkäufer muss den Preis senken, um den Verkauf zu ermöglichen. Es ist entscheidend, die Rolle der Banken und deren Bewertungsverfahren zu verstehen, da diese einen erheblichen Einfluss auf die Realisierbarkeit des Verkaufspreises haben können. Der Anker-Effekt kann nicht nur die Erwartungen der Verkäufer formen, sondern auch die gesamte Dynamik des Immobilienmarktes beeinflussen.

## Marktanalyse als Grundlage für den erfolgreichen Verkauf

Der Fluch der ersten Zahl zeigt, wie wichtig es ist, bei der Festsetzung des initialen Angebotspreises für eine Immobilie realistisch und marktgerecht zu sein. Eine fundierte Entscheidung erfordert eine sorgfältige und realistische Analyse des lokalen Immobilienmarktes und möglicherweise eine Beratung durch Fachleute. Die meisten Immobilienvermarkter können bereits bei der Offerierung einer Verkaufsbegleitung den ungefähren Marktwert

grob einschätzen (Verkaufspreisspanne). Es ist ratsam, mehrere Offerten von verschiedenen Dienstleistern einzuholen und diese im Detail zu vergleichen. Sollten die Einschätzungen stark voneinander abweichen, ist dies entsprechend zu hinterfragen, um sich nicht von der höchsten Marktwertschätzung blenden zu lassen.

## Tipps und Tricks

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, einen marktgerechten Preis festzulegen. Folgende Massnahmen sind in Betracht zu ziehen, wobei man sich nicht nur auf eine festlegen sollte:

- Verkehrswertschätzung durch einen Immobilienbewerter
- Analyse von Vergleichsobjekten auf dem Immobilienmarkt
- Analyse durch einen Immobilienvermarkter
- Überprüfung des initialen Angebotspreises durch eine Bank

## Fazit

Für die Erzielung eines bestmöglichen Ergebnisses ist der Beizug eines Immobilienvermarktes empfehlenswert. Er sorgt dafür, dass die zu verkaufende Immobilie optimal auf dem Markt positioniert wird, indem er gezielte Marketingmassnahmen umsetzt. Durch sein Netzwerk, seine Marktkenntnisse und sein Verhandlungsgeschick kann er den Verkaufsprozess effizient gestalten und oft den höchstmöglichen Verkaufspreis erzielen. Der Autor steht für Fragen oder ein Beratungsgespräch gerne zur Verfügung. Weitere Informationen unter



**Jonas Werder**

Leiter Immobilienvermarktung

Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis, CAS BFH in Areal- und Immobilienprojektentwicklung

041 319 93 62  
jonas.werder@gewerbe-treuhand.ch