# Realistisch ansetzen statt hoch pokern – warum die richtige Preisstrategie heute entscheidend ist

**Der Immobilienmarkt hat sich in den letzten Monaten spürbar verändert. Nach einer langen Phase stetig steigender Preise sind wir heute in einer neuen Realität angekommen: Käufer prüfen genauer, vergleichen intensiver und reagieren sensibler auf den Angebotspreis. Für Eigentümerinnen und Eigentümer, die den Verkauf ihrer Liegenschaft erwägen – sei es kurzfristig oder erst in den kommenden Jahren – wird damit ein Thema besonders zentral: die richtige Preisstrategie.**

Noch immer begegne ich Verkäufern, die glauben, ein hoher Einstiegspreis schade nicht – «senken kann man später immer noch». In der heutigen Marktsituation führt dies jedoch vermehrt dazu, dass die Nachfrage ganz ausbleibt.

**Der erste Eindruck entscheidet – auch beim Preis**

Die grösste Aufmerksamkeit erhält eine Immobilie in den ersten Wochen nach Verkaufsstart. In dieser Phase wird sie online am häufigsten angeklickt, geprüft und besichtigt. Ist der Preis zu hoch angesetzt, fällt sie rasch aus dem Suchraster vieler Interessenten. Die Folge: weniger Nachfrage, eine längere Verkaufsdauer – und am Ende oft ein tieferer Verkaufspreis als bei einer realistischen Anfangsbewertung. Ein marktgerechter Preis erzeugt hingegen Wettbewerb. Mehr Interessenten bedeuten mehr Besichtigungen, eine bessere Verhandlungsposition – und nicht selten einen Verkauf zum oder sogar über dem ausgeschriebenen Preis.

**Emotionen sind verständlich – aber kein Massstab**

Das eigene Zuhause ist mit Erinnerungen, Investitionen und persönlichen Geschichten verbunden. Diese emotionale Bindung fliesst bei der Preisvorstellung oft stärker ein als harte Marktdaten. Käufer und Käuferinnen hingegen bewerten nüchtern: Lage, Zustand, Energieeffizienz, Grundriss und Vergleichsobjekte.

Ein professioneller Makler trennt Emotion vom Markt und erstellt eine Marktwertbeurteilung auf Basis fundierter Analysen und aktueller Vergleichsdaten – nicht aufgrund von Wunschdenken oder veralteten Höchstpreisen aus Boomzeiten.

**Energie und Zustand rücken stärker in den Fokus**

Käufer achten heute verstärkt auf Betriebskosten, den energetischen Zustand und mögliche Investitionen nach dem Kauf. Liegenschaften mit Unterhalts- oder Sanierungsbedarf sind weiterhin gut verkäuflich, müssen jedoch preislich korrekt positioniert werden. Transparenz ist hier entscheidend: Wer Mängel offen kommuniziert und diese in der Preisfindung berücksichtigt, schafft Vertrauen und vermeidet spätere Preisabschläge. Marktkenntnisse und eine realistische Einschätzung sind heute wichtiger denn je.

**Mein Rat aus täglicher Praxis**

Als Makler im Rheintal erlebe ich es bei jedem Verkauf. Der Markt tickt wie die Menschen hier – ehrlich und direkt. Angebote zu fairen, marktgerechten Konditionen finden ihren Käufer, Luftschlösser hingegen bleiben stehen. Wer seine Liegenschaft realistisch angeht, offen über Stärken und Schwächen spricht und sich auf lokale Marktkenntnis verlässt, verkauft am Ende besser – ruhig, sauber und ohne unnötige Umwege.

*Christian Häle*
*Verkauf Immobilien*

ZERTIFIZIERT SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

Sonnenbau Gruppe
Moosstrasse 1
CH-9444 Diepoldsau
Tel. 071 737 90 70

www.sonnenbau.ch

sonnenbau