

2.) Markt- und Datenanalyse

Ziel ist es, Ihr Objekt im hiesigen Immobilienmarkt **punktgenau positionieren** zu können. **Das bedeutet, einen marktgerechten, optimalen Preis zu ermitteln.** Hierfür sind unterschiedliche, tiefgehende Analysen zu Marktdaten und soziodemografischen Daten notwendig.

*„Nur wenn Sie wissen, wie sich **die Region künftig entwickelt**, nur dann können Sie einen **optimalen, einen marktgerechten Preis ermitteln, der beiden Seiten, Käufer und Verkäufer gerecht wird.**“*

*„Denn bitte bedenken Sie: **Kein Verkauf ohne einen Käufer – dieser möchte/ wird auch nur bei einem marktgerechten Preis zuschlagen und kaufen!**“*

*„**Wie ermittelt man nun einen optimalen, marktgerechten Preis?**“*

Welche Erkenntnisse ergeben sich aus LAGE und OBJEKT:

- ✓ Wie ist **die Mikro-/Makrolage**?
- ✓ Wo genau sind die **Stärken und Schwächen** und die sich daraus ableitende Preisgestaltung?
- ✓ Wir sind aktuelle, **derzeitige Verkaufs- & Mietpreise und Prognose der künftigen Entwicklung**?
Hierfür nutzen wir insbesondere (kostenpflichtige) Standortanalysen & Scorings sowie Bewertungsmodelle bekannter Immobilienbewerter, die auch von unabhängigen Sachverständigen genutzt werden. (BigData-Research)
- ✓ **Passt Ihr Objekt zur generellen Nachfrage?** (Wie ist die Kompatibilität Ihres Verkaufsobjektes mit dem hiesigen Immobilien-Markt?)
- ✓ **Werden Ihre Grundrisse bei der anvisierten Zielgruppe auch nachgefragt?**
Welche WHG-Größen werden künftig von welchen Zielgruppen in welcher Qualität bevorzugt nachgefragt?

Wie entwickelt sich die Region (Gentrifizierung)?

- ✓ **Wo steht die Region wirtschaftlich** in 5 Jahren?
- ✓ Werden **qualifizierte Jobs ab- oder aufgebaut**?
- ✓ Wie **verändert sich die Infrastruktur** (Bahn, Auto, Schule, Kita,...)?
- ✓ Wie ist die **künftige Einwohner-Entwicklung**?
 - Gibt es in Ihrer Region Zu- oder Abwanderung? ...und Warum?
 - Gibt es eine überwiegende Zielgruppe, die in die Region zuwandert? (Singles, Familien, 60plus, ...)

Notarieller Vertrag: Steht alles Wichtige und Nötige im Vertrag?

Wir lassen Sie nicht allein! **Was sollte im Kaufvertrag alles schriftlich fixiert sein?** Bereits im Vorfeld sind insbesondere die folgenden zentralen Fragestellungen zu klären:

- ✓ Kennen Sie die **Offenlegungs-Pflichten** oder alle **baulichen Mängel**?
- ✓ Sind die **Grundrisse wie genehmigt** auch gebaut worden?
- ✓ Sind **alle Um- & Anbauten auch genehmigt** bzw überhaupt genehmigungsfähig? Was ist lediglich nur anzeigepflichtig (beim Bauamt)?
 - z.b. nachträglich zu Wohnraum ausgebauter Keller oder Dach;
 - Was ist mit Ihrer (nachträglich) vergrößerten Terrasse oder dem Wintergarten?
 - Was mit dem Carport? usw.....
- ✓ Worauf ist im notariellen Kaufvertrag noch zu achten? Wann ist ein Widerruf des Vertrags möglich – Wann nicht?
- ✓ ...dies und viele Themen mehr gilt bereits im Vorfeld ausreichend zu beleuchten und zu klären. Gerade im Hinblick auf die Offenlegungspflichten von sogen. „versteckten Mängeln“.

Gerade die juristischen Fallstricke oder **unglücklich formulierte notarielle Verträge** können sie richtig in Teufels-Küche bringen.

Berücksichtigung der generellen Bau- & volkswirtschaftlichen Sicht.

Gerade im Hinblick auf die ***Festlegung eines marktgerechten Preises ist es wichtig, auch die wirtschaftliche Gesamtsituation zu beleuchten*** sowie deren Auswirkungen auf die Immobilienpreise.

- ✓ Wie entwickeln sich die **Zinsen** und wie wirkt sich die **Inflation auf die künftige Wirtschaftsentwicklung** insgesamt aus?
 - ✓ Welche Auswirkungen hat dies auf die **(Neu-)Bautätigkeit** insgesamt?
 - ✓ Welche Auswirkungen hat dies auf die **Kaufpreise für Bestands-Immobilien**?
 - ✓ Welche Auswirkungen hat dies auf die **künftigen Mietpreise**?
- ⇒ **Kurzum: Werden die Kaufpreise in Ihrer Region steigen oder fallen?**

All diese Fragen haben einen zentralen Einfluss auf die marktgerechte Preisfindung Ihres Objektes. Testen Sie mich einfach bei einem unverbindlichen Gedanken-Austausch – Ein Gespräch bereichert immer beide Gesprächspartner!