

Die Immobilienpreise spielen verrückt – tolle Zeiten für Makler!

Überall im Land hört man als Coach und Trainer derzeit immer das Gleiche:

„Herr Remscheid, hier explodieren die Grundstückspreise! Hier gehen die Kaufpreise durch die Decke. Es können sich immer weniger Menschen so eine Immobilie erlauben. Der Markt ist abgegrast, die Leute verlangen Fantasiepreise, die sind alle völlig verrückt!“ „Ja“, sage ich dann, „das ist schlimm. Nur, ist das wirklich verrückt?“

Wie kann es denn verrückt sein, wenn einer sagt, „Hey, ich will (zu) viel“ und ein anderer sagt „Ich bin bereit so viel zu bezahlen“. Das ist doch wie an jeder Autobahnraststätte: Dort sagt mir die Verkäuferin auch immer, dass sie für einen normalen Becher Kaffee gerne 3,80 Euro hätte. Und ich sage ihr dann – denn ich bin so verrückt – dass ich diesen Preis bezahle! Das ist Angebot und Nachfrage. Das ist doch nichts anderes als gelebte Marktwirtschaft.

Was viel spannender ist – und ich glaube, uns wird das in nicht allzu langer Zeit in die Karten spielen –, dass immer mehr Menschen merken, ich kriege die Preise nicht mehr, ich kriege meine Immobilie nicht mehr finanziert. Im Resultat werden diese überzogenen Vorstellungen dazu führen, dass viele ihre Objekte zu diesen überhöhten und verrückten Preisen nicht mehr losbekommen. In diesem Moment sind doch wir Makler wieder in einem Käufermarkt am Start und sagen: Mensch, hier bekommst Du Unterstützung!

Dann läuft es doch sehr oft so ab, dass die Preise etwas reduziert werden, marktfähig gemacht werden und dann sind diese Immobilien auch verkaufbar. Ich glaube, dass jetzt,



”

Die Preise werden sich nicht beruhigen. Es wird aber immer schwieriger werden, zu diesen Preisen zu verkaufen.

nach so viel Gier, der Markt immer schwieriger für Privatleute wird. Dass Privatleute, gerade auch an exponierten und tollen Stellen, lernen müssen, wenn ich richtig hohe Preise erzielen will, brauche ich jetzt den Makler. Es spricht vieles dafür, dass wir kurz davor sind, dass das in den nächsten Monaten, maximal ein, zwei Jahren passieren wird.

Die Preise werden sich nicht beruhigen. Es wird aber immer schwieriger werden, zu diesen Preisen zu verkaufen. Denn die Käufer sind auch nicht blöd, die kaufen auch nicht mehr alles und die Banken finanzieren auch nicht mehr ausnahmslos. Also muss da schon alles ziemlich perfekt sein, dass man erstens die Kredite bekommt, zweitens das Ganze am Markt dargestellt bekommt und drittens, dass man auch Käufer dafür findet. Und deswegen wird es dazu kommen, dass uns gerade diese Situation, die uns alle so ärgert, mittelfristig zum Vorteil gereichen wird. Das muss nicht so kommen, es ist aber auch nicht vollkommen unwahrscheinlich.

Und schließlich: Ist das nicht auch eine schöne Grundlage für eine perfekte Ansprache an den Kunden, frei nach dem Motto:

„Wenn Du so viel haben willst, in einem derart überhitzten Markt, wenn Du diese exorbitanten Preise durchsetzen willst, dann muss das doch hochprofessionell und bestens verpackt sein.“

Das müssen und können wir doch jetzt schon alle einsetzen. Daher möchte ich Ihnen Mut machen und Ihnen Folgendes mit auf den Weg geben: Viel Spaß mit den „tollen überhöhten Preisen für Grundstücke, Häuser und Wohnungen“,

Ihr Mark Remscheid

