

Teurer Irrtum: Warum Privatverkäufer beim Immobilienverkauf oft tausende Euro verlieren

Wer sein Haus oder seine Wohnung ohne Makler verkauft, will vor allem eines sparen: die Provision. Doch aktuelle Marktdaten zeigen ein paradoxes Bild. Eigentümer, die den Verkauf privat in die Hand nehmen, inserieren zwar zu deutlich höheren Preisen, erzielen am Ende jedoch häufig einen spürbar schlechteren Erlös als Profis – oder verbrennen ihr Objekt komplett am Markt.

Es klingt verlockend einfach: Ein paar Fotos mit dem Smartphone machen, die Eckdaten der eigenen Immobilie auf einem Online-Portal hochladen und auf die Flut an Interessenten warten. In Zeiten hoher Immobilienpreise versuchen immer mehr Eigentümer, den Verkauf in Eigenregie abzuwickeln. Das Hauptargument ist fast immer die vermeintliche Ersparnis der Maklercourtage. Doch eine groß angelegte und aktuelle Datenauswertung des Immobilienportals Immowelt offenbart nun, dass dieser Schuss für die meisten Privatverkäufer nach hinten losgeht.

Die Illusion des hohen Preises

Die Analysten untersuchten zehntausende Immobilieninserate und stießen dabei auf ein verblüffendes Phänomen, das Experten auch als „Wunschpreis-Paradoxon“ bezeichnen. Privatverkäufer gehen demnach mit deutlich höheren Preisvorstellungen an den Markt als professionelle Makler. Bei Eigentumswohnungen liegen die privaten Quadratmeterpreise im Schnitt um 9,1 Prozent über den Maklerangeboten; bei Einfamilienhäusern beträgt der Aufschlag immerhin noch rund 7,3 Prozent.

Was auf den ersten Blick wie ein strategischer Vorteil für den Privatverkauf aussieht, entpuppt sich in der Praxis schnell als schwerer wirtschaftlicher Fehler. Dahinter steckt der sogenannte psychologische „Endowment-Effekt“ (Besitztumseffekt): Eigentümer verbinden

Die gefährliche Abwärtsspirale

Die Folge dieser Fehleinschätzung ist eine gefährliche Abwärtsspirale. Da der Preis deutlich über dem realen Marktwert liegt, bleibt die Resonanz solventer und informierter Käufer aus. Die Immobilie steht über Monate wie Blei im Netz. Um das Objekt doch noch zu veräußern, greifen Privatverkäufer dann meist zur sogenannten „Salami-Taktik“ und senken den Preis in regelmäßigen, kleinen Schritten.

Genau dieses Vorgehen signalisiert dem Markt jedoch Schwäche. Erfahrene Kaufinteressenten merken sich solche Objekte und warten gezielt ab, bis der Verkäufer nervös wird. Eine ältere Vergleichsstudie am Beispiel von Großstädten wie Leipzig zeigte, dass rund 24 Prozent aller Privatübergaben nachträglich massiv im Preis reduziert werden mussten, während dies bei professionell betreuten Immobilien nur in 5 Prozent der Fälle passierte. Am Ende wird das Objekt unter Wert „verbrannt“.

Mangelndes Verhandlungsgeschick

Neben der falschen Bepreisung ist das mangelnde Verhandlungsgeschick ein weiterer Preiskiller beim Privatverkauf. Immobilienkäufer sind heute bestens vorbereitet. Bei Besichtigungen konfrontieren sie den Eigentümer mit vermeintlichen oder tatsächlichen Mängeln – von einer älteren Heizungsanlage bis hin zu kleinen Rissen im Putz.

persönliche Erinnerungen und jahrelange Arbeit mit ihrem Eigenheim. Dieser emotionale Wert wird ungefiltert auf den Verkaufspreis aufgeschlagen. Da jedoch fundierte Marktdaten und professionelle Einwertungstools fehlen, wird das Objekt schlicht überteuert angeboten.

ZAHLEN IM VERGLEICH

Wunschpreise von Privatverkäufern vs. Makler:

- Eigentumswohnungen: +9,1 %
- Einfamilienhäuser: +7,3 %

Das Risiko: Nachforderungen und zähe Verhandlungen führen bei knapp 24 % der Privatverkäufe zu drastischen, nachträglichen Preisabschlägen – bei Maklern betrifft dies durch marktgerechte Einwertung nur rund 5 % der Objekte.

Privatverkäufer reagieren darauf oft emotional oder unsicher und lassen sich in zähen Verhandlungen zu Zugeständnissen drängen, die weit über den eigentlichen Verhandlungsspielraum hinausgehen. Ein professioneller Immobilienmakler agiert hier hingegen als neutraler Puffer. Er prüft die Bonität der Interessenten vorab, sortiert „Besichtigungstouristen“ aus und argumentiert rein sachbasiert auf Fundament des echten Marktpreises.

Fazit: Wer spart hier eigentlich was?

Die Statistik belegt eindeutig: Die Ersparnis der Maklergebühr (die nach gesetzlicher Teilung für den Verkäufer meist zwischen 2,97 und 3,57 Prozent inklusive Mehrwertsteuer liegt) wird durch den finalen Preisverlust beim privaten Feilschen oft mehr als aufgefressen. Wer den echten Marktpreis ermitteln lässt und von Beginn an strategisch und professionell inseriert, verkauft nicht nur deutlich schneller, sondern steht am Ende auch finanziell meist deutlich besser da.