



Zuerst mit der Bank sprechen und dann erst Liegenschaften suchen, lautet eine Regel für Immobilienkäufer.

DEBORA RUDOLPH/ZZ

Spiel der Verlierer

Immobilienverkäufe an den Meistbietenden bergen Enttäuschungspotenzial

Verkäufer von Immobilien wollen in der Regel vor allem eines: einen möglichst hohen Preis erzielen. Manche gewichten dieses Ziel so hoch, dass der Verkaufsprozess seine Berechenbarkeit verliert. Käufer müssen sich dessen bewusst sein.

Eugen Stamm

Für die meisten Eigenheimbesitzer stellt ihre Immobilie einen substanziellen Teil ihres Vermögens dar. Es erstaunt darum nicht, dass viele sehr grossen Wert darauf legen, bei einem Verkauf den Preis zu maximieren. Sie sind ausserdem völlig frei, zu entscheiden, wem sie den Zuschlag erteilen. Kaufinteressenten hingegen müssten gerne im Voraus, worauf sie sich einlassen. Das ist aber nicht immer der Fall.

Regeln der Fairness

Grundsätzlich hat der Verkäufer die Wahl, ein Objekt zu einem Festpreis anzuschreiben oder aber von vorherigen festzulegen, dass er an den Meistbietenden verkauft. Immobilienmakler Gerhard Walde sagt, dass er für den zweiten Weg bei seinen Kunden, den Verkäufern, nicht besonders Werbung macht: Mit diesem Vorgehen verträge man die Käufersseite, sagt Walde. Bis auf einen gehen alle leer aus, und auf diesem laset der Fluch des Gewinners,

falls er einen zu hohen Preis zahlt. Besonders gross ist die Frustration aber vor allem dann, wenn der Verkäufer zuerst einen Festpreis ansetzt und nachträglich, etwa, weil viele Kaufangebote eingegangen sind, die Interessenten dazu einlädt, ihr Gebot zu erhöhen. Walde erachtet ein solches Vorgehen als unfair, dagegen wehren kann man sich als Käufer aber nicht. Der Makler rät zu einem Verfahren mit klaren Regeln, das von Anfang an kommuniziert wird. Das könnte beispielsweise so aussehen: eine Frist von 60 Tagen ab Start der Vermarktung für das erste Angebot, dann eine Mitteilung über das höchste Angebot an die Interessenten mit einer Frist von zehn Tagen für das zweite und letzte Angebot. Wer danach plötzlich noch weitere Bietrunden anhängt, verliert seine Glaubwürdigkeit.

Bis vor einiger Zeit, als der Nachfragerüberhang noch sehr gross war, waren Verkäufe an den Meistbietenden die Regel, wie Immobilienmakler Claude Ginesta sagt. Heute werden sie nicht mehr so häufig eingesetzt, am häufigsten noch bei Geschäftsliegenschaften sowie Mehrfamilienhäusern. Manchmal, wenn auch eher selten, kommt es vor, dass jemand den Zuschlag erhält, obwohl er nicht das höchste Angebot abgegeben hat, sondern weil er dem Verkäufer sympathisch war, so die Makler. Das kann und soll man nicht zu steuern versuchen. «Blumen und Geschenke zu schicken, ist kontraproduktiv, weil sich der Verkäufer dann unter Druck gesetzt fühlt», sagt Ginesta.

Um das Verfahren möglichst transparent zu gestalten, empfiehlt er dem Verkäufer, den Interessenten einen Kaufvertragsentwurf oder die genauen Kaufbedingungen im Voraus anzustellen. Sonst laufe man nämlich Gefahr, dass Schlussmeier ihr Angebot mit eigenen Bedingungen verknüpfen. Den Minimalpreis sollte der Verkäufer nicht zu hoch ansetzen, rät Ginesta. Schliesslich soll das Angebot auf die Käufer attraktiv wirken und nicht schon im Vorhergehen viele Interessenten abschrecken.

Von den potenziellen Käufern sei auf jeden Fall im Voraus ein Finanzierungsnachweis einzufordern. Ein Höchstgebot, das nicht finanziert werden könne, sei wertlos, sagt er.

Teure Objekte

Vergleichbares gilt für potenzielle Käufer: Man könne sich viel Enttäuschung ersparen, wenn man zuerst mit der Bank rede, bevor man anfangs Objekte zu suchen, sagt Walde. Oftmals gingen Interessenten aber den umgekehrten Weg, verliebten sich in ein Objekt, um zu spät zu realisieren, dass es finanziell ausser Reichweite liegt.

Über die Taktik bei einem Bietverfahren entscheidet letztlich das persönliche Budget. Man muss sich klare Grenzen setzen und sich darauf einstellen, ab einem bestimmten Niveau nicht mehr mitzubieten, sondern aussteigen. Es ist klüger, eine Angebotsrunde zu verlieren statt seinen finanziellen Spielraum.