



Die Markstein ist erfahrener Vermarktungspartner von Immobilien in den Kantonen Aargau und Zürich.

«Wir finden den richtigen Preis für ihre Immobilie»

Der richtige Preis entscheidet über Erfolg oder Stillstand beim Immobilienverkauf. Karin Hochuli von Markstein erläutert im Gespräch, warum Erfahrung, Marktkenntnis und ein neutraler Blick hierbei entscheidend sind. Denn oft reicht das Bauchgefühl nicht aus.

Wer ein Haus oder eine Wohnung verkaufen möchte, steht schnell vor der zentralen Frage: Was ist meine Immobilie heute eigentlich wert? Gerade wenn der Kauf viele Jahre zurückliegt, fehlt die Orientierung. «Viele Hauskäufe liegen 20 bis 30 Jahre zurück. Jetzt steht man da und fragt sich: Wieviel ist meine Immobilie heute wert?», sagt Karin Hochuli von Markstein. Diese Unsicherheit ist nachvollziehbar, denn der Angebotspreis ist weit mehr als nur eine Zahl. Er beeinflusst, wie eine Immobilie am Markt wahrgenommen wird, wie viele Interessenten sich melden und letztlich, ob ein Verkauf gelingt oder ins Stocken gerät. Ein zu hoher Preis schreckt ab, ein zu tiefer kann Misstrauen auslösen. Beides reduziert die Erfolgchancen deutlich.

Viele Eigentümer versuchen dennoch, den Preis eigenständig einzuschätzen. Im Umfeld hört man dann oft: «Ich brauche keine Hilfe, ich verkaufe das dann schon.» Doch genau hier liegt laut Hochuli ein häufiger Denkfehler: «Eventuell hätte die Immobilie ja mehr Wert,

als angenommen.» Gleichzeitig besteht auch das Risiko, den Preis zu hoch anzusetzen wodurch das Objekt zum Ladenhüter werden kann, was wiederum auch der Reputation des Verkäufers schadet. Der Markt ist in Bewegung, verändert sich laufend. «Wir haben tagtäglich mit der Evaluation der Verkaufspreise zu tun und kennen den Markt. Diese verändern sich auch immer wieder», erklärt Hochuli. Gerade in den letzten Jahren seien die Preise teilweise stark gestiegen, auch künftig erwartet sie eine ähnliche Entwicklung. «Wenig verfügbares Land führt beispielsweise auch in Zürich dazu, dass Wohnraum knapp und entsprechend teuer ist, was wiederum den Aargau und insbesondere die Region Baden attraktiver macht.» Die Nachfrage verschiebt sich so weg von den klassischen Zentren hin zu angrenzenden Regionen. Speziell rund um die Ballungsräume werden Immobilien und Land immer interessanter und damit wertvoller.

Mehrere Faktoren bestimmen Wert

«Meine Mitarbeitenden und ich sind mit Leidenschaft und Freude im Einsatz und kennen den regionalen Immobilienmarkt und die Menschen.»

Karin Hochuli, Leiterin Vermarktung, Markstein Baden

Doch was bestimmt den Wert einer Immobilie konkret? Es ist das Zusammenspiel vieler Faktoren: Lage, Zustand, Grösse, Ausbau, Infrastruktur und Zukunftspotenzial. «Wie gross ist die Nachfrage? In welchem Zustand ist das Objekt? Was sind Renovationsbedürfnisse? Was muss in der Zukunft investiert werden?», zählt Karin Hochuli auf. Auch weniger offensichtliche Aspekte spielen eine Rolle, etwa das Entwicklungspotenzial der gesamten Region oder des Quartiers.

Onlinetools geben Richtwert vor

Viele Verkäufer greifen zusätzlich auf Online-Bewertungstools zurück. Diese können eine erste Orientierung bieten, ersetzen aber keine fundierte Einschätzung. «Diese Tools geben einen Hinweis», so Hochuli. «Am Ende erhält man einen Richtwert. Dieser kann aber oft unter- oder auch übertroffen werden.» Der Grund: Individuelle Details lassen sich kaum abbilden und 1:1 in ein Onlinesystem integrieren. «Hat es beispielsweise eine «gäggeligääli» Küche, die mittlerweile vollkommen aus der Mode gefallen ist, sich aber noch in einem guten Zustand befindet, macht das einen erheblichen Unterschied.»

Ein weiterer entscheidender Faktor sind Emotionen. Wer viele Jahre in einer Immobilie gelebt hat, verbindet Erinnerungen damit. Genau diese Verbundenheit zum Objekt kann die Preisvorstellung beeinflussen. «Wir stehen als Markstein wie eine neutrale Person dazwischen. Wir sind nicht emotional an die Objekte gebunden und können Menschen, die sehr an ihrer Immobilie hängen, gut beraten.» Diese Distanz hilft, realistische Entscheidungen zu treffen, auch dann, wenn der Verkaufsprozess ins Stocken gerät. «Ebenfalls können wir helfen, wenn jemand bei ausbleibendem Verkauf kalte Füsse bekommen sollte. Unsere Erfahrung schützt so vor Schnellschussreaktionen.»

Wir kommen von hier und kennen die Region

Wer bei Markstein als Vermarkter tätig ist, kennt die Region. «Fast alle in unserem Team sind hier aufgewachsen und leben noch immer im Grossraum Baden.» sagt Karin Hochuli. «Meine Mitarbeitenden und ich sind mit Leidenschaft und Freude für Immobilien und die Region Baden im Einsatz. Wir kennen die Umgebung, den lokalen Markt und die Menschen.» Der Weg zum Verkauf zu einem marktgerechten Preis ist dabei kein einmaliger Schritt, sondern ein Prozess. Bei Markstein erfolgt dieser oft etappenweise. «Einschätzungen von Immobilien nehmen wir im Rahmen des Kennenlernens und als Dienstleistung vor und sind nicht verbindlich», erklärt Hochuli. Erst danach entscheiden Eigentümer, ob sie den Verkauf gemeinsam angehen möchten. «Wir schätzen Offenheit und dazu gehört auch die klare Rückmeldung, wenn ein Preis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit nicht realistisch ist.»



Ein marktgerechter Immobilienverkauf erfordert keine spontane Entscheidung, sondern eine durchdachte, schrittweise Planung.

Neben der Preisfindung unterstützt eine professionelle Vermarktung auch organisatorisch. Vom ersten Entscheid bis zum Abschluss vergehen meist mehrere Monate. «Meist zwischen drei und sechs Monaten, bis das Geschäft erledigt ist», sagt Hochuli. In dieser Zeit gilt es, viele Schritte zu koordinieren, von der Aufbereitung der Immobilie bis zur finalen Vertragsabwicklung. Auch rund um den Verkauf betreut Markstein umfassend. Kontakte mit Banken oder Unterstützung bei der Suche nach Anschlusslösungen sind möglich. Bietet sich bei einem Objekt die Möglichkeit, durch einen Neubau oder Umbau eine Wertsteigerung zu erreichen, ist Markstein ebenfalls der geeignete Partner in der Region. Dabei zeigt sich auch, dass nicht jede Immobilie den heutigen Anforderungen entspricht. «Es gibt Häuser, die nicht mehr zeitgemäss sind, sei es energetisch oder vom Aufbau her.» Wohnbedürfnisse haben sich verändert, Grundrisse ebenso. Diese Faktoren fliessen direkt in die Bewertung ein und beeinflussen die Preisstrategie. Was bleibt, ist eine Empfehlung an die Eigentümer: den Verkaufsprozess nicht zu unterschätzen und sich frühzeitig Klarheit zu verschaffen. Eine fundierte und neutrale Einschätzung schafft Sicherheit und bildet die Grundlage für alle weiteren Schritte. Oder, wie es Karin Hochuli zusammenfasst: «Markstein trägt massgeblich zum Prozess der optimalen Preisfindung bei.»

Wer bei der Preisfindung seines Hauses eine unverbindliche und professionelle Zweitmeinung einholen möchte, kann sich direkt an Frau Karin Hochuli wenden. Persönlicher Kontakt: karin.hochuli@markstein.ch oder 056 203 50 50.