



Immobilien privat verkaufen - aber sicher

Die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH erklärt Eigentümern, welche Faktoren zu berücksichtigen sind

Wer eine Immobilie privat verkaufen möchte, will so schnell wie möglich den besten Preis erzielen. Oftmals haben Eigentümer bestimmte Vorstellungen aufgrund von Verkäufen in der Nachbarschaft, anderen Angeboten, finanziellen Verpflichtungen oder ähnlichem und legen aufgrund dieser Vorstellungen den Verkaufspreis fest. Ein riskantes Abenteuer, wie Markus Hoppen, Geschäftsführer der Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler weiß und im Interview erklärt.

Warum reicht es nicht, die Nachbarn zu fragen, was sie für ihr Haus bezahlt haben?

"Selbst, wenn der Kauf der Nachbarn erst ein halbes Jahr zurückliegt, Märkte ändern sich. Außerdem ist eine Immobilie immer genau das wert, was ein Käufer bereit ist, dafür zu zahlen. Jede Immobilie hat ihre eigenen Besonderheiten und muss individuell betrachtet werden, um den Wert zu ermitteln. Energieverbrauch, Modernisierungsmaßnahmen, Wertsteigerungsaussichten in der betreffenden Lage, diese und viele weitere Faktoren müssen berücksichtigt werden."

Der Verkaufspreis steht fest und dann? Ein Schild im Garten aufstellen?

"Das ist natürlich eine Möglichkeit, um vorbeigehende Passanten auf den Verkauf aufmerksam zu machen. In der Regel reichen ein Schild oder eine Anzeige allein jedoch nicht aus, um den passenden Käufer zu finden. Ein Exposé mit allen wichtigen Bildern und Fakten, Anzeigen, die inmitten der vielen anderen wahrgenommen werden, die Präsentation im Internet, in Schaufenstern, Mailings an mögliche Interessenten - nur mit einer auf das Objekt abgestimmten Mischung lassen sich heute die richtigen potenziellen Käufer ansprechen. Denn nicht jeder liest die gleiche Zeitung und nicht jeder nutzt das Internet für die Immobiliensuche."

Wie geht es weiter, wenn sich nach dieser vielen Vorarbeit Interessenten gefunden haben?

"Dann heißt es, Geduld, starke Nerven und vor allem Zeit mitbringen. Auch abends und an den Wochenenden. Die ganztägige telefonische Erreichbarkeit muss ebenfalls gewährleistet sein."

Soll das heißen, dass Tag und Nacht wildfremde Menschen durch das Zuhause streifen?

"Privatverkäufer haben natürlich nicht die Möglichkeiten, die uns professionellen Immobilienmaklern zur Verfügung stehen. Statt im Vorfeld durch bewährte Methoden die Seriosität und Bonität zu prüfen und die Zahl der Besichtigungen so auf ein Minimum mit echten Interessenten zu reduzieren, müssen sie auf ihr Bauchgefühl vertrauen. Und entsprechend mehr Zeit für die Besichtigungen einplanen. Ein ganz tolles Tool um unnötige Besichtigungstermine zu vermeiden, sind die virtuellen 360° Touren, die wir sehr gerne einsetzen. So können Kaufinteressenten entspannt virtuell durch die Räumlichkeiten gehen."

Worauf sollten sich Eigentümer, die privat verkaufen, noch einstellen?

Interessenten wollen verständlich aufbereitete Grundrisse sehen. Die Energiewerte sind in Anzeigen gesetzlich vorgeschrieben und spätestens bei der ersten Besichtigung muss der Energieausweis vorliegen, sonst drohen Bußgelder. Potenzielle Käufer haben sich in der Regel schon andere Objekte angesehen und wissen, was sie für ihr Geld erwarten können. Entsprechend schwierig können die Verhandlungen werden, man sollte für alle Argumente gewappnet sein und auch unangenehme Fragen sachlich und korrekt beantworten. Nach Besichtigungen gilt es, am Interessenten dranzubleiben. Auch ein gültiger Kaufvertrag und die rechtlich einwandfreie Übergabe des Objektes inklusive Protokoll sind unerlässlich. Diese Herausforderungen und Aufgaben sind natürlich nur ein Bruchteil deren, für die Verkäufer gewappnet sein sollten."

Eigentümer, die beim Immobilienverkauf auf Nummer sicher gehen und Zeit sparen wollen, finden auf <http://www.immobiliensuche.de> alle Leistungen von Efferz & Hoppen Immobilien sowie viele weitere Informationen wie beispielsweise zu Wohnung Bad Neuenahr, Eigentumswohnung Bad Neuenahr, Haus verkaufen Bad Neuenahr und mehr.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Efferz & Hoppen Immobilien GmbH

Herr Markus Hoppen
Hauptstraße 99
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

immobilien-eh.de
info@immobilien-eh.de

Lösungsorientiert Denken und Handeln - nach dieser Philosophie vermittelt die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler erfolgreich Immobilien in der gesamten Region und auch darüber hinaus. Die individuelle Betrachtung sowie Betreuung jedes Immobiliengeschäftes steht

bei den geschulten und dynamischen Mitarbeitern jederzeit im Mittelpunkt ihrer Arbeit. Engagiert, kompetent und einfühlsam finden sie für Kaufinteressenten die Immobilie, die genau zu den jeweiligen Bedürfnissen passt oder verhelfen Verkaufsobjekten durch eine maßgeschneiderte Vermarktungsstrategie zu einem neuen Eigentümer - so schnell wie möglich und zum bestmöglichen Preis.