



Was ist die eigene Immobilie wirklich wert?

Beim Verkauf von Wohneigentum sind Zahlen und Fakten wichtiger als Bauchgefühl und Emotionen

Wer ein Auto kauft, nimmt es vorher gründlich unter die Lupe und macht eine Probefahrt, denn niemand kauft gern die Katze im Sack. Beim Immobilienverkauf ist das nicht anders und die Eigentümer müssen sich genau überlegen, zu welchem Preis sie ihr Haus oder ihre Wohnung anbieten. Dass es dabei nicht auf eigene Vermutungen oder Empfehlungen von Nachbarn ankommt, weiß auch Björn König vom nordhessischen Immobilienspezialisten König Immobilien.

"Immer wieder kommen Eigentümer zu uns, die zuvor versucht haben, ihre Immobilie selbst zu verkaufen, ohne den tatsächlichen Wert zu ermitteln", berichtet der Geschäftsführer der König Immobilien GmbH. "Unter ihnen nicht wenige, die nach einem Blick in die Zeitung oder einem Gespräch mit Freunden aus dem Bauch heraus einfach einen Preis festgesetzt haben." Wenn die Immobilie dann auch nach Monaten noch keinen neuen Besitzer findet, ist die Enttäuschung groß.

Eigentümer, die verkaufen möchten, sollten sich im Vorfeld bewusst machen, dass auch für den neuen Besitzer der Kauf die wahrscheinlich größte finanzielle Transaktion seines Lebens ist. "Eine Kaufentscheidung für ein Haus oder eine Wohnung trifft niemand aus dem Bauch heraus", so Björn König. Kaufinteressenten informieren sich, begutachten, vergleichen und analysieren. "Sie wissen in der Regel sehr gut, was sie für den angesetzten Preis erwarten können und was nicht."

Sicherer ist da die professionelle Wertermittlung wie auch König Immobilien sie anbietet. Für eine aussagekräftige Wertermittlung nutzen die Immobilienexperten nicht nur das normierte Sachwert- und Vergleichswertverfahren. Sie beziehen sich bei der Kaufpreisfindung immer auch auf verkaufte Objekte aus den letzten Jahren in der näheren Umgebung zur Immobilie. "Natürlich ist ein solcher Vergleich nur mit Objekten sinnvoll, die von der Art, Größe und Ausstattung der angebotenen Immobilie stark ähneln", erklärt Björn König. "Ein Vergleich von Äpfeln mit Birnen bringt hier keine repräsentativen Ergebnisse." Darüber hinaus prüfen die Berater von König Immobilien, welche Objekte zum Zeitpunkt der Vermarktung ebenfalls am Markt sind - sei es von König Immobilien, privaten Anbietern oder anderen Immobilienmaklern.

Nur, wer den Wert der eigenen Immobilie kennt, kann mit dem richtigen Preis in den Verkauf starten. Denn wer vielleicht aus Zeitgründen einen zu niedrigen Preis ansetzt, verschenkt bares Geld. Wer jedoch mit einem überbeurteilten Preis an den Markt geht, riskiert, keinen Käufer zu finden und damit ebenfalls finanzielle Verluste. Und je länger ein Haus oder eine Wohnung auf dem Markt bleibt, desto misstrauischer werden Kaufinteressenten und desto weiter müssen die Eigentümer mit dem Preis heruntergehen, um dann überhaupt noch einen Käufer zu finden.

"Auch wenn es immer noch Menschen gibt, die die Veräußerung ihrer Immobilie nicht in fremde Hände legen wollen, der Verkauf mit uns lohnt sich in jedem Fall", so Björn König. Das Team von König Immobilien kümmert sich von der zuverlässigen Wertermittlung über die optimale Vermarktung und die gesamte Abwicklung bis hin zur Objektübergabe um alle Aufgaben, die mit dem Verkauf einhergehen. "Die Eigentümer haben mit uns den Kopf frei und viel mehr Zeit für die schönen Dinge des Lebens."

Auf <http://www.koenig-immobilien.de> können Interessenten viele weiterführende Informationen auch zu Themen wie beispielsweise Haus verkaufen Kassel, Haus verkaufen Homberg, Hausverkauf Kassel und mehr finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

König Immobilien GmbH

Herr Jürgen König
Ziegenhainer Str. 13
34576 Homberg

koenig-immobilien.de
info@koenig-immobilien.de

1994 in Homberg gegründet, ist die König Immobilien GmbH mit drei Filialen auf den Verkauf, die Vermietung und Verwaltung von Bestands- und Neubauimmobilien in Nordhessen spezialisiert. Zum professionellen Komplettservice für Käufer, Verkäufer und Vermieter mit allen damit verbundenen Dienstleistungen gehören zudem die Erstellung von Energieausweisen sowie die umfassende, bankenneutrale Finanzierungsberatung. Auch die Verwaltung von Wohn- und Sondereigentum gehört zum umfangreichen Leistungsportfolio, und König Immobilien zählt hier zu den führenden nordhessischen Anbietern. Darüber hinaus ist die König Immobilien GmbH im Rahmen ihrer Kooperation mit der Tochterfirma BK Wohnungsbaugesellschaft mbH auch kompetenter und zuverlässiger Partner für den Bau von Wohnimmobilien in Massiv- oder Holz-Ständer-Bauweise.