



Mit den Augen des Käufers

Warum Wertermittlung und Marktanalyse für den Immobilienverkauf unerlässlich sind

Wissen ist nicht nur Macht, sondern im Fall eines Immobilienverkaufes vor allem bares Geld. Wer hier nicht strategisch geschickt vorgeht und sich umfassend informiert, zieht am Ende mit deutlich weniger Gewinn aus. In ihrer Mini-Serie gibt die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler wertvolle Tipps für die Verkaufsvorbereitung. Den Anfang machen Wertermittlung und Marktanalyse, denn oft liegen bei der Verkaufspreisfestlegung Welten zwischen Wunsch und Wirklichkeit.

"Wer ein Haus oder eine Wohnung verkauft, will natürlich Gewinn machen", weiß Geschäftsführer Markus Hoppen. "Ob und in welchem Umfang, hängt jedoch entscheidend davon ab, was die eigene Immobilie tatsächlich wert ist und was der Markt hergibt."

Gerade bei der Wertschätzung der Immobilie irren sich Eigentümer oft. Statt neutrale Daten und Fakten zu sammeln, lassen sie emotionale Aspekte einfließen, hören sich in der Nachbarschaft um, was andere zuletzt bezahlt haben oder stufen Verschönerungsmaßnahmen als wertvoll ein, die den Käufer unter Umständen überhaupt nicht interessieren. Paradox aber wahr: je allgemeiner und zeitloser eine Immobilie ausgestattet ist, desto schneller findet sich ein Käufer. "Eigentümer sollten sich deshalb unbedingt in die Lage potenzieller Käufer versetzen", rät Markus Hoppen. "Der eigene Geschmack ist völlig nebensächlich."

Eine Niedrigzinsphase allein bringt noch keinen Käufer, denn der Immobilienkauf ist und bleibt die wohl höchste finanzielle Investition für die meisten Eigenheiminteressenten. Und die interessiert mehr als nur Grundriss und Ausstattung. Gibt es Schulen, Kindergärten und Geschäfte zum Einkaufen in der Nähe? Wie sieht es mit der Verkehrsanbindung aus? Welche Wertsteigerungsoptionen können zukünftig erwartet werden? Auch diese Aspekte wollen berücksichtigt werden. "Eigentümer, die verkaufen möchten, müssen im Vorfeld wissen, wie der Markt aussieht", erklärt Markus Hoppen. Nur wenn für die Immobilie auch eine entsprechende Nachfrage vorhanden ist, lässt sich zeitnah ein Käufer finden. Und dennoch sind Interessenten nicht bereit, utopisch hohe Preise zu zahlen. "Sie informieren sich in der Regel mehrere Monate lang und wissen dann schon genau, was sie für ihr Geld erwarten können."

Die richtige Wertermittlung und Marktanalyse ist deshalb ein Muss für Verkäufer. Denn je länger eine Immobilie am Markt ist, desto skeptischer werden Interessenten und umso häufiger müssen Eigentümer den Preis senken. Dann bekommen sie häufig nicht mal mehr den Erlös, der ursprünglich tatsächlich hätte erzielt werden können. Experten wie die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH hingegen ermitteln anhand normierter Verfahren nicht nur zuverlässig den Wert, sondern verfügen auch über aktuellste Marktkenntnisse und finden durch maßgeschneiderte Vermarktungsmaßnahmen den richtigen Käufer.

Auf <http://www.immobilien-eh.de> gibt es weitere Tipps wie beispielsweise zu Immobilien Grafschaft, Immobilienmakler Grafschaft, Hausverkauf 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.