



Nichts für schwache Nerven

Mit welchen Herausforderungen Privatverkäufer von Immobilien rechnen müssen

Hohe Nachfrage, niedrige Zinsen, wertvolle Fördermittel vom Staat - Eigentümer, die derzeit mit dem Gedanken an den Verkauf ihrer Immobilie spielen, finden gute Rahmenbedingungen dafür vor. Dennoch sollten sie nicht davon ausgehen, dass es mit einem Schild im Garten getan ist oder dass Kaufinteressenten bereit sind, utopisch hohe Preise zu zahlen. Immobilienexperte Frank Ridder von der Ridder Immobilien GmbH aus Ratingen hat wichtige Tipps für Privatverkäufer.

"Oft scheitert der Verkauf einer Immobilie auf eigene Faust schon an der Festlegung des richtigen Verkaufspreises", schildert Frank Ridder seine langjährigen Erfahrungen. Immer wieder kommen Eigentümer zu ihm, die aufgrund falscher Preisvorstellungen lange keinen Käufer finden oder wenn dann nur mit finanziellen Einbußen. "Eine Immobilie ist immer nur genau das wert, was Kaufinteressenten bereit sind zu zahlen." Darüber hinaus gibt es auch Eigentümer, die bares Geld verschenken, weil sie beispielsweise die Wertsteigerung ihres Hauses oder ihrer Wohnung durch Sanierungsmaßnahmen nicht berücksichtigt haben.

"Wer einen Verkaufspreis festlegen möchte, der angemessen ist und sich auch tatsächlich erzielen lässt, muss den objektiven Wert seiner Immobilie kennen", so Frank Ridder. Deshalb steht noch vor dem eigentlichen Verkaufsbeginn eine umfassende Recherche und Marktanalyse auf dem Programm. Wie ist es um die Bausubstanz bestellt? Welche Nachfrage herrscht aktuell am Markt nach einer Immobilie wie der eigenen? Welche Wertsteigerungspotenziale bestehen für Käufer? Wie attraktiv sind Lage und Grundriss für welche Zielgruppen? Dies sind einige von unzähligen Fragen die beantwortet werden müssen.

Doch auch im späteren Verkaufsprozess lauern etliche böse Fallstricke. Wer ohne gültigen Energieausweis in die Veräußerung startet, riskiert hohe Bußgelder. Ohne auffällige Werbematerialien geht die Immobilie in der Masse der Angebote unter. Familien mit Kindern erwarten bei einer Besichtigung eine andere Atmosphäre als beispielsweise junge Paare. Die wenigsten Kaufinteressenten können eine Immobilie werktags und tagsüber besichtigen, also müssen sich Verkäufer auch die Abendstunden und Wochenenden dafür freihalten. "Viele

wissen außerdem nicht, dass es tatsächlich Menschen gibt, die nur schauen wollen, wie andere leben oder im schlimmsten Fall sogar die Lage auskundschaften", erklärt Frank Ridder. Statt jedem vermeintlichen Interessenten arglos die Tür zu öffnen, müssen also Seriosität und Bonität im Vorfeld sorgfältig geprüft werden, um die Spreu vom Weizen zu trennen.

Antworten auf unangenehme Fragen bereithalten, geschickt verhandeln, bei Interessenten nachfassen, einen rechtskonformen Kaufvertrag gestalten, den Notartermin abstimmen, eine einwandfreie Objektübergabe - auch diese Herausforderungen warten auf Privatverkäufer. "Nicht ohne Grund ist der Immobilienverkauf ein Vollzeit-Job", weiß Frank Ridder. "Und wer beim vermutlich größten finanziellen Geschäft seines Lebens auf Nummer sicher gehen will, sollte doch lieber auf die Kenntnis und Erfahrung eines professionellen Partners setzen."

Mehr Informationen dazu und zu weiteren Themen wie Immobilienmakler Ratingen , Haus verkaufen Ratingen , Hausverkauf Ratingen und mehr sind auf <http://www.ridder-immobilien.de> erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Ridder Immobilien GmbH

Herr Frank Ridder
Mülheimer Str. 19
40878 Ratingen

ridder-immobilien.de
info@ridder-immobilien.de

Wahrheit, Klarheit, Transparenz - nach dieser Devise engagiert sich die Ridder Immobilien GmbH seit 1995 für erfolgreiche Immobiliengeschäfte in Ratingen und Umgebung. Die hervorragend qualifizierten Mitarbeiter beschäftigten sich intensiv mit dem regionalen Immobilienmarkt und bilden sich kontinuierlich weiter, um ihren Kunden immer aktuellste Zahlen, Kenntnisse und Marktdaten bieten zu können. Dank des bundesweiten Netzwerks aus erfahrenen Experten und ihrer ausgeprägten Problemlösekompetenz finden die Mitarbeiter auch in komplizierten Immobilienfällen stets die richtige Lösung.