



## **Immobilienverkauf ist Fleißarbeit**

*Welche Informationen Eigentümer sammeln müssen, um überzeugend argumentieren zu können*

Wer eine Immobilie verkaufen möchte, braucht vor allem eins: Informationen. Und diese gilt es in akribischer Fleißarbeit zu sammeln und zu verstehen. Nur, wenn Eigentümer den aktuellen Markt genau kennen, finden sie den passenden Käufer zum richtigen Preis. Im zweiten Teil ihrer Mini-Serie gibt die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler wichtige Tipps für die Sammlung von Informationen und Verkaufsargumenten.

"Die eigene Einschätzung oder Befragung von Freunden, was diese für Haus oder Wohnung zahlen würden, ist sicherlich hilfreich, aber längst nicht genug", weiß Markus Hoppen, Geschäftsführer der Efferz & Hoppen Immobilien GmbH. "Eigentümer müssen sich viel mehr Wissen aneignen, um echte Verkaufschancen zu haben."

Quadratmeterpreise für Neubauten und Gebrauchtimmobiliën in der Region, zuletzt erzielte Preise im eigenen Viertel, die Höhe des Bodenrichtwertes - diese und viele weitere Faktoren beeinflussen den Preis. "Natürlich spielt auch der Vergleich von Preisen ähnlicher Objekte anhand von Immobilienanzeigen bei der Recherche eine Rolle, um einen Verkaufspreis festzulegen", so Markus Hoppen. "Doch erfahrungsgemäß sind die darin veranschlagten Preise nicht immer die, die tatsächlich erzielt werden." Privat angebotene Immobilien werden meist mit deutlichen Abschlägen verkauft, da die Eigentümer in der Regel Laien ohne die entsprechende Erfahrung und Fachkompetenz sind. In anderen Fällen lassen sich durch die entsprechende Preis- und Vermarktungsstrategie unter Umständen sogar höhere Erlöse erzielen. "Nur Experten können die Chancen realistisch einschätzen", so Markus Hoppen.

Der ausschlaggebende, wertbildende Faktor ist und bleibt die Lage. Immobilien in begehrten Wohngebieten verkaufen sich - mit der richtigen Vermarktung - einfacher als Immobilien, die weit ab vom Schuss liegen. Viel Grün und Natur in der Umgebung kommen zwar bei den meisten Kaufinteressenten gut an, reichen aber als alleiniges Verkaufsargument nicht aus. Gibt es Geschäfte für den täglichen Einkauf in der Nähe? Sind Krankenhäuser, Schulen, Ärzte, Apotheken, Freizeit- und kulturelle Einrichtungen schnell erreichbar? Wie sieht die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr aus? Alle diese Fragen spielen bei der Kaufentscheidung eine Rolle und die Antworten müssen entsprechend sorgfältig vorbereitet werden.

Erfahrene, marktkundige Experten wie die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH nehmen für den Immobilienverkauf eine detaillierte Objekt- und Marktanalyse vor. Sie stimmen die Vermarktungsstrategie individuell auf die Kunden und ihre Immobilie ab und übernehmen professionell alle für den erfolgreichen Verkauf erforderlichen Leistungen. Welche weiteren Faktoren den Preis und Verkaufserfolg weiterhin beeinflussen, lesen Eigentümer im nächsten Teil.

Auf <http://www.immobiliën-eh.de> gibt es weitere Tipps wie beispielsweise zu Immobilien Grafschaft, Haus verkaufen Bad Neuenahr, Immobilienmakler Grafschaft 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

immobiliën-eh.de  
info@immobiliën-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 darüber hinaus. Die individuelle Betrachtung sowie Betreuung jedes Immobiliengeschäftes steht bei den geschulten und erfahrenen 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.