



Der Blick über den Gartenzaun hilft

Warum Immobilienbesitzer vor dem Verkauf auch die Region intensiv analysieren sollten

Ehe es an den Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung geht, sind viele Hausaufgaben zu machen. Denn nur Eigentümer, die alle Fakten parat und sich umfassend informiert haben, sind bei Verhandlungen auf alle Fragen vorbereitet. Im vierten und letzten Teil der Miniserie erklärt Markus Hoppen, Geschäftsführer der Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler deshalb, warum auch eine Analyse der Region wichtig ist und was Kaufinteressenten wissen möchten.

"Wer beabsichtigt eine Immobilie zu kaufen, möchte nicht nur wissen, was er aktuell für sein Geld bekommt, sondern auch, was die Zukunft bringt", so Immobilienexperte Markus Hoppen. "Die Wertsteigerungschancen sind für Kaufinteressenten ein wichtiges Kriterium und sollten deshalb bei den Verkaufsvorbereitungen ebenfalls umfassend untersucht werden."

Käufer berücksichtigen für ihre Entscheidung nicht nur die unmittelbare Nachbarschaft, sondern auch die Region. Welchen Freizeitwert hat sie? Wie stark ist die Wirtschaftskraft? Auch erzielen Immobilien in Lagen mit geringer Arbeitslosigkeit und mit einer guten Verkehrsanbindung eine höhere Resonanz - und damit einen höheren Preis. "Eigentümer, die ihre Immobilie mit Käuferaugen betrachten und aus ihrer Sicht analysieren, haben einen Wissensvorsprung und können besser argumentieren. Efferz & Hoppen Immobilien hilft auf Wunsch gern mit einer Marktanalyse und verfügt über langjährige Verhandlungserfahrung, so dass die kompetenten Berater auch schwierige Argumente schnell entkräften können.

Ob es sich um Kapitalanleger oder Selbstnutzer handelt, um Familien, Paare oder Singles - für sie alle ist der Erwerb eine große finanzielle Entscheidung, die mit vielen Fragen verbunden ist. Eigentümer sollten sich deshalb auch auf Fragen nach dem Wachstum der Region vorbereiten. Wandern die Einwohner ab oder kann Zuzug prognostiziert werden? Wie ist es um das Potenzial des Viertels bestellt? Gewinnt es an Lebensqualität oder droht es, zu verkommen? Auch große, zukunftsfähige Arbeitgeber vor Ort mit vielen Mitarbeitern, die gegebenenfalls Wohnraum suchen, sind ein Pluspunkt bei Verhandlungen. Geplante regionale Projekte wie zum Beispiel Kraftwerke, Windkraftanlagen oder gar Mülldeponien, schrecken eher ab, "wenn man entsprechende Nachfragen nicht zu handhaben weiß", so Markus Hoppen. Investitionen von der Stadt oder Gemeinde in neue Freizeiteinrichtungen wie Schwimmbäder oder Wanderwege lassen wiederum wertvolle Rückschlüsse darauf zu, wie hoch das Potenzial der Region eingeschätzt wird.

"Die Recherche vor dem Verkauf nimmt viel Zeit in Anspruch", so Markus Hoppen. "Ein Aufwand, den Laien meist deutlich unterschätzen und oft gar nicht wissen, wo sie anfangen sollen." Mit den Experten von Efferz & Hoppen Immobilien und ihrem Rundum-Service sind Eigentümer von Anfang an auf der sicheren Seite, verkaufen schneller und bekommen mehr für ihre Immobilie.

Auf <http://www.immobilien-eh.de> gibt es weitere Tipps wie beispielsweise zu [Bad Neuenahr Immobilien](#) , [Haus verkaufen Bad Neuenahr](#) , [Haus verkaufen 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

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 darüber hinaus. Die individuelle Betrachtung sowie Betreuung jedes Immobiliengeschäftes steht bei den geschulten und erfahrenen Mitarbeitern jederzeit im Mittelpunkt ihrer Arbeit. Engagiert, kompetent und einfühlend 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.