



Starke Nerven gefragt

Wer eine Immobilie privat verkaufen will, braucht viel Zeit und Hintergrundwissen

Die Nachfrage ist hoch, da reicht es doch, ein Zu-Verkaufen-Schild im Garten aufzustellen und im Handumdrehen findet sich ein neuer Besitzer für Haus oder Wohnung. Diese Vorstellung spukt noch immer in den Köpfen vieler Eigentümer herum, die eine Immobilie verkaufen möchten. Dass es stattdessen viel Zeit, Recherche, Fleißarbeit und nicht zuletzt starke Nerven braucht, wissen die Experten von Ben Taieb Immobilien aus Darmstadt nur zu genau und erklären, was zu beachten ist.

"Oft scheitern Eigentümer schon an der Preisfestlegung", berichtet Geschäftsführer Ben Taieb. "Wer den bestmöglichen Preis erzielen möchte, sollte den Markt, die Chancen und den Wert seiner Immobilie genau kennen." Lage, Standortentwicklung, Infrastruktur oder Bodenrichtwerte sind dabei nur einige zu analysierende Faktoren. "Und auch wenn die Nachfrage hoch ist, Kaufinteressenten informieren sich lange, wissen sehr genau, was sie für ihr Geld erwarten dürfen und zahlen längst nicht jeden Preis", so Ben Taieb.

Deshalb sollten Eigentümer ihre Immobilie mit kritischen Augen aus Sicht potenzieller Käufer betrachten, denn nicht jede Verschönerung, die im Laufe der Jahre vorgenommen wurde, ist auch den neuen Besitzern ihr Geld wert. "Hinzu kommt, dass junge Paare andere Maßstäbe und Anforderungen haben, als beispielsweise Familien mit Kindern oder Senioren", erklärt Experte Ben Taieb. "Darüber hinaus müssen viele wichtige Unterlagen besorgt und zusammengestellt werden wie z.B. Baulastenverzeichnis, Bescheinigung über Erschließungskosten, Altlastenkataster etc." Ohne einen gültigen Energieausweis beispielsweise darf heute kein Verkauf mehr stattfinden und seine wichtigsten Werte müssen schon in Inseraten genannt werden. Und wie ist es um den Grundriss bestellt? Liegt er vor, ist verständlich und enthält alle wichtigen Angaben?

Nach der Vorbereitung geht die Arbeit erst richtig los - auch nach Feierabend und an den Wochenenden. Die richtigen Werbemittel müssen ausgewählt, angefertigt und an die richtigen Interessenten gebracht werden, denn nicht jede Immobilie ist für jede Zielgruppe geeignet und nicht jede Werbemaßnahme erreicht alle potenziellen Kaufinteressenten. Gleichzeitig ist es wichtig, die echten Interessenten zu Besichtigungen einzuladen und nicht jene, die nur mal schauen möchten, wie andere Menschen leben oder sich die Immobilie gar nicht leisten können. "Laien fällt es meist schwer, die richtigen Filter und Prüfmechanismen anzuwenden", weiß Ben Taieb. "Und wer will schon ständig wildfremde Menschen durch sein Zuhause stapfen lassen?"

Anschließend geht es an die Verhandlungen. Wer hier ungeübt ist und Fehler macht, ist seinen potenziellen Käufer schnell wieder los. Auch ein rechtlich sicherer Kaufvertrag muss gestaltet und der Notar beauftragt werden. "Selbst beim Notartermin sollte man noch auf unerwartete Fragen gefasst sein und diese beantworten können", rät Ben Taieb. Hinzu kommt eine einwandfreie Objektübergabe inklusive Protokoll, damit auch später keine Probleme entstehen.

In den Experten von Ben Taieb Immobilien finden Eigentümer von Immobilien und Grundstücken jeder Art immer einen kompetenten und zuverlässigen Partner, der ihnen alle Verkaufsaufgaben professionell abnimmt, so dass sie sich um nichts kümmern brauchen.

Weitere Infos beispielsweise zu Eigentumswohnung Darmstadt , Darmstadt Immobilien , Haus Darmstadt und anderen Themen sind auf <http://www.immobilien-darmstadt.de> zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Ben Taieb Immobilien

Herr Ben Taieb
Rheinstraße 19 - 21
64283 Darmstadt

immobilien-darmstadt.de
info@immobilien-darmstadt.de

Die ausgebildeten Immobilienkaufleute von Ben Taieb Immobilien verfügen zum Teil über mehr als 20-jährige Marktkenntnis und unterstützen ihre Kunden mit Herz, Verstand und Leidenschaft bei allen Aspekten ihres Immobiliengeschäftes. Ob bei der Vermittlung von Wohnungen, Häusern, Rendite- oder Gewerbeobjekten im Raum Darmstadt und im gesamten Rhein-Main-Gebiet - bei Ben Taieb Immobilien steht der Mensch im Mittelpunkt und nicht die Sache, die gehandelt wird. Diskretes Vorgehen, lösungsorientiertes Handeln, Fachwissen und visionäres Denken, kombiniert mit Verbindlichkeit, Loyalität und modernsten Vermarktungsinstrumenten garantieren Immobilienkäufern und -verkäufern immer optimale Ergebnisse.