



Papier verkauft besser

Mit welchen Unterlagen Immobilieneigentümer Kaufinteressenten überzeugen

Immobilienkäufer brauchen nicht nur Papiere, sondern mögen sie auch. Immerhin geht es für sie beim Erwerb eines Hauses oder einer Wohnung um die wohl größte finanzielle Transaktion ihres Lebens. Je mehr Unterlagen Eigentümer ihren Interessenten im Vorfeld zur Verfügung stellen, desto mehr Vertrauen wecken sie bei potenziellen Käufern und desto eher entscheiden sie sich zum Kauf. Die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH weiß, mit welchen Unterlagen Eigentümer Kaufinteressenten überzeugen.

"Eigentümer, die Interessenten von Anfang an so viele aussagekräftige Unterlagen wie möglich vorlegen, haben definitiv bessere Verkaufschancen", sagt Geschäftsführer Markus Hoppen. "Sie zeigen, dass sie nichts zu verbergen haben, dass sie vorbereitet sind, geben den Interessenten alle Informationen an die Hand, die sie brauchen und gewinnen so ihr Vertrauen."

Den Anfang der Verkaufsunterlagen macht der Grundbuchauszug, denn er gibt unter anderem Auskunft über etwaige Ansprüche und Rechte Dritter. Erhältlich ist er beim Grundbuchamt oder Notar "oder natürlich über einen professionellen Immobilienmakler, der sich nicht nur um die Beschaffung kümmert, sondern auch dabei hilft, den Auszug zu verstehen", so Markus Hoppen. Weitere wichtige Dokumente sind Flurkartenauszug bzw. Lageplan, die über das Katasteramt bezogen werden können. Auch Baupläne im Maßstab 1:100 empfiehlt Markus Hoppen. Werkpläne sind mit Grundrissen einzelner Etagen, Schnitt und Ansichten noch etwas detaillierter, liegen beim Bauamt oder anderen Archiven jedoch nicht immer vor. "Unseren Kunden bieten wir in diesem Fall gern die Neuzeichnung verständlicher Grundrisse an", erklärt Markus Hoppen. Architektenberechnungen zu Wohn- und Nutzfläche sowie Zimmergrößen dienen ebenfalls als fachlicher Nachweis und fördern das Vertrauensverhältnis zum Interessenten.

Darüber hinaus erweist sich meist eine Kubaturberechnung für potenzielle Käufer als wertvoll. Sie dient als Nachweis des umbauten Raumes und wird beispielsweise von Banken vor einer Kreditvergabe gefordert. Hinzu kommen Baubeschreibungen besonders bei An- und Umbauten, Handwerkerrechnungen mit ausführlichen Leistungsbeschreibungen als Nachweise für eine Sanierung und bei Bauplätzen ein Nachweis zum Baurecht. Nicht zuletzt brauchen Eigentümer schon vor dem Verkaufsstart einen gültigen Energieausweis, denn ohne diesen ist kein Verkauf mehr erlaubt. "Wir kümmern uns nicht nur um die rechtssichere Erstellung, sondern sorgen im Auftragsfall auch dafür, dass die gesetzlich in den Verkaufsanzeigen geforderten Energiewerte eingesetzt werden", so Markus Hoppen. Für ihre Kunden erstellen die Experten von Efferz & Hoppen Immobilien zudem ein attraktives Exposé mit allen wichtigen Informationen zur Lage und Geschichte des Hauses, Betriebskosten und mehr.

Wer eine Eigentumswohnung verkaufen möchte, braucht ebenfalls viele Unterlagen und ist bei Efferz & Hoppen Immobilien bestens aufgehoben. Von der Teilungserklärung über Jahreswirtschaftspläne, Wohngeldabrechnungen und Protokolle der Eigentümerversammlung bis zu Rechnungen für Modernisierungsmaßnahmen tragen die Berater alles sorgfältig zusammen.

Auf <http://www.immobilien-eh.de> gibt es attraktive Wohnungen in Bad Neuenahr sowie Infos zu Haus kaufen in Bad Neuenahr-Ahrweiler, Immobilien Bad Neuenahr kaufen 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 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.