

Pressemitteilung

IMMOBILIENVERKAUF: LAIEN UNTERSCHÄTZEN OFT DEN AUFWAND

Hamburg, 18.11.2016 – Ein Haus oder eine Wohnung erfolgreich verkaufen – angesichts des aktuellen Immobilienbooms sollte das eine einfache Angelegenheit sein. So denkt mancher Eigentümer und möchte den Verkauf gerne selbst in die Hand nehmen. Doch das ist leichter gesagt als getan: Wer sich näher mit dem Thema befasst, stellt schnell fest, wie aufwändig und vielschichtig dieser Prozess ist.

Bei der Immobilienbewertung auf den Profi vertrauen

Die Schwierigkeiten fangen oft bereits bei der Bewertung der Immobilie, also der Preiseinschätzung an. Laien sind schnell überfordert, weiß Immobilienexperte Sebastian Wagner von HAUSGOLD: „Umfassende Kenntnisse des örtlichen Immobilienmarktes spielen dabei ebenso eine Rolle wie die objektive Bewertung der Bausubstanz und der Ausstattung der jeweiligen Immobilie.“ Die Gefahr sei groß, dass Selbstverkäufer in ihrer Preisvorstellung deutlich daneben liegen. So könnten sie im schlechtesten Fall beim Verkauf bares Geld verschenken oder es findet sich womöglich wegen überhöhter Preisvorstellungen kein Käufer. Diese Probleme lassen sich schon im Vorfeld eines Verkaufs mit einer Immobilienbewertung umgehen. Dazu gibt der Eigentümer wichtige Daten wie Größe, Lage und Baujahr der Immobilie etwa unter www.hausgold.de ein und erhält eine fachmännische Bewertung. Das ist wichtig, da viele Faktoren den Wert einer Wohnung oder eines Hauses beeinflussen. Feine, aber entscheidende Unterschiede in Lage oder Ausstattung lassen sich nur vor Ort ermitteln. Deswegen sollte eine Immobilienbewertung auch erst nach einer Besichtigung erfolgen.

Selbst verhandeln oder verhandeln lassen?

Nicht unterschätzen sollte man auch den Zeitaufwand, der sich mit dem Verkauf einer Immobilie verbindet: Zahlreiche Besichtigungstermine, Anrufe von Interessenten zu den verschiedensten Uhrzeiten, intensive Preisverhandlungen – all das kann Nerven kosten. Der Makler nimmt einem nicht nur viele Mühen ab, sondern geht zudem mit geschultem Verhandlungsgeschick und dem Wissen um bau- und vertragsrechtliche Fragen an die Aufgabe heran. Ein weiterer

entscheidender Vorteil: Der Fachmann beschäftigt sich rational mit dem Verkauf – ganz anders als der Eigentümer, bei dem emotionale Aspekte im Vordergrund stehen, die etwa die Verhandlungen erschweren könnten. Wer stattdessen lieber andere für sich verhandeln lässt, um das bestmögliche Resultat zu erzielen, findet in erfahrenen Maklern die richtigen Ansprechpartner. Oft können diese sogar direkt Kaufinteressenten benennen und somit die gesamte Abwicklung beschleunigen.

Der Notar ist ein Muss

Wer in Deutschland eine Immobilie verkaufen will, benötigt dazu einen Notar. In der Regel entwirft dieser den Kaufvertrag und stellt ihn vorab den Beteiligten zur Verfügung. Verkäufer und Käufer sollten den Vertragstext vor der Unterzeichnung genau unter die Lupe nehmen. Der Notar stellt zwar sicher, dass der Vertrag juristisch einwandfrei ist, er kann aber die Vereinbarungen mit dem Käufer nicht im Detail kennen. Deshalb sollte man gründlich prüfen, ob sich im Text alles so wiederfindet, wie es besprochen wurde. Mehr Informationen rund um den Immobilienverkauf gibt es beispielsweise unter www.hausgold.de.

Über HAUSGOLD

HAUSGOLD ist eine hoch skalierbare digitale Asset-Light-Plattform, die mit starker Technologiekompetenz Immobilienverkäufe für Makler und die verkaufenden Immobilieneigentümer wesentlich vereinfacht. Dabei bietet HAUSGOLD den Verkäufern maximale Transparenz in einem stark fragmentierten Umfeld und ermittelt die jeweils für das Verkaufsobjekt geeigneten Immobilienmakler. Darüber hinaus erleichtert HAUSGOLD mit seinen digitalen Maklermanagementtools die Immobiliengeschäfte für Makler und führt diesen wertvolle Kunden zu. Dank eines selbst entwickelten Algorithmus sowie der gesammelten Daten über den Immobilienmarkt und die Performance von Maklern ist HAUSGOLD eine der größten und stärksten digitalen Immobilienplattformen in Deutschland und erreicht hier eine Marktabdeckung von 100 Prozent. HAUSGOLD sitzt in Hamburg, ist ein Service der talocasa GmbH und hat rund 60 Mitarbeiter. Das Unternehmen wird von Sebastian Wagner geleitet, der es 2014 auch gegründet hat.

Pressekontakt:

HAUSGOLD | talocasa GmbH

Freya Matthiessen

Stresemannstraße 29, 7. OG

D-22769 Hamburg

Telefon: +49 40 2261614 - 25