

Privater Immobilienverkauf ist nicht ohne Risiko

22.01.2008, 14:16 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *Aigner Immobilien GmbH*

Ohne professionelle Unterstützung drohen Ärger und Wertverlust

Immobilien stellen einen hohen Wert dar – nicht selten sind sie der wertvollste private Sachwert des Eigentümers. Wer seine Immobilie erfolgreich verkaufen will, sollte daher bereits im Vorfeld einige Entscheidungen treffen und die richtigen Antworten auf entscheidende Fragen kennen: Wie hoch ist der Marktwert des Objekts? Wie wird es erfolgreich am Markt platziert? Was ist bei der Kaufabwicklung alles zu beachten? Diese und andere Überlegungen führen meist zu der Erkenntnis, dass man hier als Laie schnell an die Grenzen seines Know hows stößt.

Guter Expertenrat ist nicht teuer

Beim An- und Verkauf von Autos, Antiquitäten oder anderen hochwertigen Gütern ist es heute bereits eine Selbstverständlichkeit, sich einem Fachmann anzuvertrauen, denn nur er kennt die aktuelle Marktsituation und kann dank seiner Kenntnisse und Kontakte ein Angebot am Markt treffsicher platzieren. Umso mehr gilt dies auch für den Verkauf einer Immobilie. Nur auf den ersten Blick scheint die Beauftragung eines Immobilienberaters ein unnötiger zeitlicher und finanzieller Mehraufwand zu sein; tatsächlich macht sich der Gang zum Experten aber schnell und in vieler Hinsicht bezahlt.

Expertenaufgabe 1: Wertermittlung

Mit einer unabhängigen und fachmännischen Wertermittlung wird der Grundstein für einen erfolgreichen Kauf gelegt. Ein unrealistisch hoher Preis schreckt Interessenten ebenso ab wie ein zu niedriger Preis. „Am verheerendsten wirkt sich natürlich eine nachträgliche Preiskorrektur nach unten aus; sie bringt die Immobilie in Verruf und erschwert oder verhindert sogar ihren Verkauf“, erläutert Thomas Aigner, Geschäftsführer der Aigner Immobilien GmbH.

Expertenaufgabe 2: Angebotsplatzierung

Das Schalten von Inseraten, die Erstellung von Exposés und die Präsentation von Immobilien via Internet sollten nicht nur optisch anspruchsvoll gelöst werden. Vor allem wem, wo und wie oft das Haus oder die Wohnung präsentiert wird, trägt entscheidend zum Verkaufserfolg bei. Nach dem Motto „Viel hilft viel“ sollte man hier auf keinen Fall agieren. Gregory Kleemann, Immobilienberater im Aigner-Team: „Wer seine Immobilie mit brachialen Mitteln in den Markt drückt, verdirbt den Preis – häufig noch, bevor er an die seriösen Interessenten überhaupt herangekommen ist.“

Expertenaufgabe 3: Verkaufs- und Vertragsabwicklung

Ist die Immobilie erfolgreich am Markt platziert, entscheidet ein professioneller Endspurt über Erfolg oder Misserfolg beim Verkauf. In Vorgesprächen müssen seriöse und unseriöse Interessenten unterschieden, rechtliche Fragen geklärt und eine juristisch einwandfreie Vertragsabwicklung vorbereitet werden – das sind die Königsdisziplinen eines erfolgreichen Abschlusses. „Wenn man bedenkt, dass ein einziger Verkauf den Wert einer sechs-, wenn nicht gar siebenstelligen Summe hat, kann sich der Verkäufer mit der Wahl des falschen Käufers oder einer Unaufmerksamkeit beim Vertragsabschluss vor große finanzielle Verluste oder rechtliche Konsequenzen von beträchtlichem Streitwert gestellt sehen“, so Thomas Aigner.

Dabei kann Unkenntnis nicht nur herbe Verluste verursachen, sondern sogar zu einer Verwicklung in kriminelle Machenschaften führen, warnt auch die Polizei immer wieder eindringlich. Ein Beispiel: Bei so genannten „Rip-Deals“ melden sich Täter auf Zeitungsinserate und Internetangebote und bekunden im eigenen Namen oder im Auftrag eines zahlungskräftigen ausländischen Investors Kaufinteresse an der meist bereits über einen längeren Zeitraum angebotenen Immobilie. Allerdings besteht an einer Besichtigung in der Regel kein Interesse. Durch geschickte Gesprächsführung und großzügiges Entgegenkommen, wie Akzeptanz des geforderten Verkaufspreises und in Aussicht gestellte Provisionen, werden die Immobilienbesitzer ins benachbarte Ausland gelockt, zu einem Devisentauschgeschäft überredet und letztlich durch Raub, Diebstahl oder Betrug um ihr Geld gebracht. Ein Risiko, dass man lieber nicht eingehen sollte.

Portrait

Kurzporträt Aigner Immobilien GmbH

Die inhabergeführte Aigner Immobilien GmbH gehört mit einem durchschnittlichen Objektvolumen von 250 Mio. Euro pro Jahr zu den führenden Maklerunternehmen im Großraum München. An den drei Standorten in Nymphenburg, Pullach und Bogenhausen konzentrieren sich 30 Mitarbeiter auf den Verkauf und die Vermietung von hochwertigen Wohnimmobilien, Grundstücken und Anlageobjekten in München und im nahen Umland. Die Unabhängigkeit von Banken, sowie firmeneigene Gutachter und Architekten gewährleisten eine marktorientierte Wertermittlung. Das Unternehmen agiert seit der Gründung 1991 auch als professioneller Vertriebspartner namhafter Bauträger.

Für den von der IHK anerkannten Ausbildungsbetrieb ist die Qualifikation der Mitarbeiter ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur.

News-ID: 183480 • Views: 1940 (Stand: 05.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/183480/Privater-Immobilienverkauf-ist-nicht-ohne-Risiko.html>