

Pressemitteilung

Ihr Ansprechpartner:
Herr Metzger
Telefon 06182 925-60005
Telefax 06182 925-760076

E-Mail: werbung@sls-direkt.de

05.09.2019

Sparkasse Langen-Seligenstadt informiert:

Tipps für den erfolgreichen Verkauf der privaten Immobilie

Der Markt für Immobilien im Kreis Offenbach scheint derzeit wie leer gefegt – kaum inseriert, schon steht das Telefon nicht still oder quillt das E-Mail-Postfach über. Doch gerade beim privaten Verkauf ihrer Immobilie sollten Eigentümer nichts dem Zufall überlassen: Neben Chancen lauern immer auch Risiken. Die Sparkasse Langen-Seligenstadt lud zu zwei Info-Abenden ein. Eine Veranstaltung fand in ihrer Hauptstelle in Langen, eine in der Hauptstelle in Seligenstadt statt. Beide Info-Abende richteten sich an Menschen, die beabsichtigen, ihre vier Wände in absehbarer Zeit privat zu verkaufen oder Informationen sammeln für einen solchen Fall in der Zukunft. Neben Harald Meyer, Immobilienspezialist der LBS Immobilien GmbH in Münster, informierte Rechtsanwalt und Notar Stefan Obermann, Sozietät Hanf Obermann, und gab aktuelle Hinweise aus der Praxis.

Sparkassendirektor Hagen Wenzel konnte zu diesem wichtigen Themenbereich mehr als 100 Besucherinnen und Besucher begrüßen. **Harald Meyer**, Immobilienspezialist von der LBS Immobilien GmbH in Münster, brachte das Thema „Die eigene Immobilie privat verkaufen“ äußerst kurzweilig und versiert rüber. Gleichzeitig wies er aber auch auf die Fehler und Gefahren hin, die beim Eigenverkauf gemacht werden oder auftauchen können: „Die Folgen einer Fehleinschätzung können mitunter hoch sein“, berichtete Meyer aus seiner 20-jährigen Berufserfahrung. „Ist etwa der Preis zu niedrig, verschenken Verkäufer Geld und werden viel investieren müssen, um aus den vielen Interessenten den richtigen Käufer herauszufinden.“ Bei einem zu hoch angesetzten Preis wiederum gebe es kaum Nachfrage; der anschließende Aufwand, die Immobilie wieder im Markt zu platzieren, wäre entsprechend hoch. „Preisnachlässe sind dann kaum zu vermeiden“, weiß Meyer. Vor allem unterschätzten viele Privatverkäufer den organisatorischen Aufwand beim Verkauf: Erstellen geeigneter Fotos, Formulierung eines guten Textes, Schaltung von Inseraten in unterschiedlichen Medien, Auswahl der Interessenten, Vereinbarung

und Durchführung von Besichtigungsterminen – bis zum Vertragsabschluss sind oft viele ‚Runden zu drehen‘. Ernst wird es zu guter Letzt beim Notartermin, bei dem der Verkauf juristisch wasserfest gemacht wird. „Für die korrekte vertragliche Abwicklung ist auch juristisches Wissen notwendig“, weiß Meyer. „In der Regel geht es um enorme Vermögenswerte. Da sollte man genau wissen, was man tut.“

Aus rechtlicher und notarieller Sicht beleuchtete **Stefan Obermann** Immobilien-Verkäufe und gab Hinweise zur Ausgestaltung und Abwicklung von Kaufverträgen. Als Rechtsanwalt und Notar ist ihm wichtig, dass beide Seiten (Verkäufer wie Käufer) den Kaufabschluss abgesichert tätigen. In seiner Praxis konnte er schon einige Mandanten davor bewahren, Verträge zu unterzeichnen, die einen nicht unerheblichen persönlichen Schaden verursacht hätten. Seine Kanzlei legt Wert auf eine an den Bedürfnissen aller Vertragspartner orientierte professionelle Beratung und Betreuung.

Ein geselliger Ausklang rundete jeweils den Vortrags-Abend ab. Die Besucherinnen und Besucher konnten mit den Referenten und Spezialisten der Sparkassen-Immobilien-Vermittlungs-GmbH und der Sparkasse Langen-Seligenstadt ganz unverbindlich persönliche Fragen zu ihren Immobilien klären.