

## 5 Empfehlungen für einen erfolgreichen Immobilienverkauf

### 1. Die Verkaufsvorbereitung

Immer strengere gesetzliche Vorschriften verlangen eine genaue Vorbereitung aller verkaufsrelevanten Unterlagen. Der Energieausweis, amtliche Lagepläne, Flächenberechnungen, Auskünfte aus dem Altlastenkataster und aus dem Baulastenverzeichnis, Grundbuchauszüge usw. sind der Grundstein für eine reibungslose Abwicklung.

### 2. Der richtige Marktpreis

Ein zu hoch angesetzter Angebotspreis schadet Ihrer Immobilienvermarktung erheblich. Wenig qualifizierte Käufernachfrage, lange Angebotszeiten und eine schrittweise Reduktion des Kaufpreises sind oftmals die Folgen. Wer möchte schon eine abgestandene Immobilie erwerben, die wochenlang erfolglos angeboten wurde?

Hingegen ein zu niedrig angesetzter Preis schadet nicht nur Ihrem Geldbeutel, sondern lockt auch ein wenig kaufkräftiges Publikum an.

Nur wertgeprüfte Immobilienangebote erzielen optimale Verkaufsergebnisse.

### 3. Die richtige Ansprache

Es ist nicht wichtig was jemand sagt, es ist viel wichtiger, was der andere versteht!

Überlegen Sie sich gut, welches das richtige Kundentyp für Ihre Immobilie ist.

Ein älteres Ehepaar möchte in der Regel nicht in die vierte Etage ohne Aufzug, hingegen passt eine junge Familie gut zu einem renovierungsbedürftigen Haus, welches nach den eigenen Vorstellungen umgestaltet werden kann.

### 4. Die richtige Präsentation

Unterschätzen Sie niemals die Empfindungen möglicher Interessenten. Geben Sie sich bitte Mühe bei der Präsentation. Denn ist Ihre Immobilie mit professionellen Bildern, aufgearbeiteten Grundrissen und kleinen Akzenten richtig in Szene gesetzt, sorgt dies für gute Käufergefühle.

### 5. Die Bonitätsprüfung

Ist ein möglicher Interessent für Ihre Immobilie gefunden, so soll aus diesem auch ein echter Käufer werden.

Hier gilt es ganz besonders vorsichtig zu sein, denn in Zeiten eines knappen Angebots und stark gestiegenen Kaufpreisen, überschätzen sich viele Interessenten und stolpern oftmals über ihre eigenen Möglichkeiten. Auch der Corona-Virus sorgt bei einigen finanzierenden Banken für einen erhöhten Sicherheitsstandard. Risiko-Berufsgruppen unterliegen jetzt deutlich höheren Prüfungskriterien.

Unterschreiben Sie bitte niemals einen Kaufvertrag im guten Glauben auf eine ausreichende Bonität ihres Käufers. Eine verbindliche Bonitätsprüfung sollte für Sie immer zwingend erfolgen.

Matthias Günther

Günther Grundbesitz Immobilien GmbH

[www.guenther-grundbesitz.de](http://www.guenther-grundbesitz.de)

## 40 Jahre Firma Demgen

### 40 Jahre Dienst am Kunden



*Aktiver Rostschutz schon beim Einlegen der Waffe in das Futteral sowie andere praktische Revierbegleiter kommen aus dem Hause Demgen.*

Seit dem 1. August diesen Jahres blickt die Firma Demgen auf ihr 40 jähriges Firmenbestehen zurück. Genau am 01.08.1980 gründete Johannes Demgen in Oberhausen die Firma zum Vertrieb von Rostschutzmitteln.

Ihm war die Problematik der Rostanfälligkeit von Jagdwaffen nach deren Einsatz, oftmals bedingt durch mangelnde Zeit zur Waffenpflege, aus Schilderungen von Jagdkameraden und eigener Erfahrung als Jäger, bestens bekannt.

Daraus reifte bei dem Firmengründer der Gedanke, das FAW08 Pflagetuch und

später zusätzlich die FAW08 Spezial-Waffenpflegefutterale zu entwickeln.

Doch auch weitere praktische Produkte für den Jagdalltag gehen auf den Erfindungsgeist der Firma Demgen zurück.

So entwickelte er den Hunderversorgungskoffer „CHARLYBOX“, bestehend aus einem Napfteil und einem 2 L fassenden Wassertank, denn dem passionierten Jäger und Hundeführer Johannes Demgen lag auch die Versorgung des Jagdhundes am Herzen.

Als Ergänzung des Produktsortiments, folgte zeitnah die „CLEANBOX“. Ein 8l



Wassertank mit Dosierverschluss und innenliegender Seife, Bürste und Handtuch. Dank abnehmbarer Außenschale kann sie wahlweise zur Handhygiene oder zur Wasserversorgung des Hundes genutzt werden.

Als mobile und multifunktionale Versorgungsbox, für Mensch und Tier avancierte sie, besonders in momentanen Coronazeiten mit erhöhtem Bedarf an Handhygiene, zu einem gefragten Begleiter.

[www.faw08.de](http://www.faw08.de)