

Immobilien-Privatverkauf erfordert Sachkenntnis

Matthias Wörwag von der Kreissparkasse Ludwigsburg erklärt Vor- und Nachteile - Oftmals sind Emotionen im Spiel

VON CORNELIA WESEMANN

LUDWIGSBURG. Wer über den Verkauf einer Immobilie nachdenkt, steht fast immer vor der Frage: Soll ich privat verkaufen oder doch lieber einen Makler beauftragen? Matthias Wörwag, Leiter Immobilienhandel der Kreissparkasse Ludwigsburg, referierte am Samstag auf der „Immo-Messe 2017“ der Ludwigsburger Kreiszeitung über die Vor- und Nachteile der beiden Möglichkeiten. „Sie kennen natürlich ihre Immobilie am besten. Die hohe Nachfrage am Markt und das vergleichsweise geringe Angebot in manchen Gemeinden spricht zunächst für den Privatverkauf“, begrüßte Wörwag die Zuhörer. Die

Maklergebühr zu sparen, sei auf den ersten Blick ein weiterer Anreiz. Bei näherer Betrachtung stellen sich Fragen: Kenne ich den Markt, um den richtigen Preis zu ermitteln? Kann ich einen Energieausweis vorlegen? Ist mir das Vertragsrecht geläufig? Wie und wo kann ich mein Angebot bekannt machen? Ob man die nötige Sachkenntnis hat, um den Verkauf allein zu managen, müsse man also kritisch abwägen.

„Bei einem Privatverkauf sind oftmals Emotionen im Spiel“, unterstreicht Wörwag. Ist die Immobilie beispielsweise schon lange im Familienbesitz und mit vielen Erinnerungen verknüpft, könne es vorteilhafter sein, mit einem neutralen Immobilienberater zu-



Matthias Wörwag. Foto: Oliver Bürkle

sammenzuarbeiten. „Wir verstehen uns als Moderatoren und finden mit dem Kunden zusammen heraus, worauf es ihm genau ankommt“, so der Experte. Über den Landkreis Ludwigsburg verteilt gibt es ein dichtes Netz an Immo-

bilienberatern der Kreissparkasse, die den Markt gut kennen und einen realistischen Preis für das Objekt ermitteln können.

Zur Rundumbetreuung der Kreissparkasse gehöre, die Immobilie professionell zu präsentieren. „Wir erstellen ein Exposé mit Fotos und optisch aufbereiteten Grundrissen, um dann im Internet und mit Anzeigen breit dafür zu werben.“ Jemand, der privat ohne Makler verkaufe, tue sich in der Regel schwer, einen solchen Aufwand für die Präsentation zu betreiben. Auch auf einen weiteren Vorteil weist der Experte hin: „Wir können zunächst die Immobilie mit der Liste der bei uns vorgemerkten Interessenten abgleichen. Unsere Berater wissen, was

die jeweiligen Kunden suchen. Oft kommt das Objekt dann nicht auf den Markt, sondern wird schon auf diesem Wege verkauft.“

In jedem Fall kümmert sich der Berater um Besichtigungen, prüft die Interessenten dahingehend, ob sie wirklich Kaufabsichten haben, und führt die Verkaufsverhandlungen. Der Verkäufer wird also nicht zuhause von Telefonanrufen oder E-Mails der Interessenten überrannt, sondern kann entspannt auf die Auswahl des Beraters vertrauen und sich entscheiden, an wen das Objekt geht. Die nächsten Schritte – Kaufvertrag und Notartermin – werden auch professionell betreut. Wörwag: „Wir wollen, dass die Zahnradchen ineinandergreifen.“