

**Immobilienfachmann referierte in Mettmann:**

## **Tipps für den erfolgreichen Verkauf der privaten Immobilie**

**Der Markt für Immobilien im Ballungsraum Düsseldorf 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 Kreissparkasse lud am Mittwoch zum Infoabend für Menschen, die beabsichtigen, ihre vier Wände in absehbarer Zeit privat zu verkaufen.**

Gut gefüllt war die Mettmanner Kundenhalle der Kreissparkasse Düsseldorf – sehr zur Freude von Kreissparkassenvorstand **Christoph Wintgen** und Filialdirektor **Thomas Döring**, die die etwa 150 Besucherinnen und Besucher begrüßte. **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‘.

(Seite 1)

**Kontakt:**

Lutz Strenger | Telefon: 0211/873-50275 | [pr@kreissparkasse-duesseldorf.de](mailto:pr@kreissparkasse-duesseldorf.de)  
Weitere Pressemitteilungen finden Sie unter [www.kreissparkasse-duesseldorf.de/presse](http://www.kreissparkasse-duesseldorf.de/presse)

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.“

Hausherr **Christoph Wintgen** bedankte sich bei Meyer für dessen wertvolle Informationen und den lebendigen Vortrag und lud die Anwesenden noch zu Gesprächen bei einer kleinen Stärkung ein.



v. l. n. r.: Kreissparkassen-Vorstand Christoph Wintgen, Referent Harald Meyer, Kreissparkassen-Immobilienpezialist Andreas Hartmann und Filialdirektor Thomas Döring

---