

Die Zeit ist reif: Gute Gründe für den Verkauf der eigenen Immobilie

Die Coronakrise hat viele Einschränkungen mit sich gebracht, zeigt aber auch neue Chancen auf. Sie ermutigt zum Umdenken und zum Handeln, wenn es notwendig ist – zum Beispiel, wenn die Lebenssituation nicht mehr zur Wohnsituation passt.

Die wenigsten Menschen leben heute noch vom Beginn des Arbeitslebens an bis ins hohe Alter in der selben Wohnung. Innerhalb eines ganzen Lebens verändern sich die Wohnbedürfnisse. Von Lebensabschnitt zu Lebensabschnitt ergeben sich immer wieder gute Gründe für einen Wohnungswechsel. Berufsanfänger stellen andere Anforderungen an die Wohnung als eine Familie mit Kindern, ein neuer Job erfordert ein Arbeitszimmer zu Hause. Möglicherweise wird Platz gebraucht für ein Au-Pair oder eine Pflegekraft. Irgendwann ist der Garten zwar schön aber

auch zu arbeitsintensiv. Das Haus ist zu groß und zu unbequem. Manchmal stehen auch dringende Reparaturen an, deren Aufwand zu groß und zu teuer ist.

Doch wann ist der richtige Zeitpunkt, die alte Immobilie zu verkaufen und den Umzug vorzubereiten?

Eine Umfage hat ergeben, dass jeder vierte Wohnungseigentümer bzw. -eigentümerin die eigenen vier Wände verkaufen möchte. Jeder zweite schiebt den Wunsch aber derzeit wegen der Pandemie noch auf, obwohl die Chancen, einen hohen Verkaufspreis zu erzielen, derzeit überaus gut sind. Die genannten Gründe sind vielfältig: Knapp ein Drittel und damit der größte Anteil möchte die günstige Bedingungen auf dem Immobilienmarkt nutzen und mit dem Verkauf einen finanziellen Gewinn realisieren. Jeder Sechste möchte sich von seinem Immobilieneigentum trennen, weil es nicht mehr zu seiner Lebens-situation passt – davon 17 Prozent, weil es zu groß ist, und 16 Prozent, weil es nicht barrierefrei ist.

Die Corona-Pandemie verunsichert viele Verkaufswillige.

Gleichzeitig ist die Nachfrage nach Wohneigentum in vielen Regionen sehr groß. Die Marktlage ist derzeit also aus-gesprochen günstig – möglicherweise gerade wegen der Pandemie. Allerdings befürchten viele, nach dem Verkauf keine geeignete neue Wohnung zu finden, weil das Angebot gering ist. Wichtig ist, im richtigen Preissegment zu suchen. Dabei hilft ein erfahrener Immobilienmakler. Er kennt seinen Markt im Einzugsgebiet genau und weiß, wo neue Wohnungen entstehen, wo um- und ausgebaut oder aufgestockt und aufgeteilt wird.

Der Verkauf einer Wohnung oder eines Eigenheims lässt sich mit professioneller Unterstützung trotz Corona-Einschränkungen gefahrlos umsetzen.

Oftmals laufen bei einem versierten Immobilienmakler bereits alle Fäden zusammen. Er verfügt über eine Liste geeigneter Kaufinteressenten und kann das Angebot mit modernster Technik ins beste Licht rücken. Die Zahl der Besichtigungen wird auf das Notwendigste beschränkt, denn die gut ausgewählten Interessenten haben bereits vor der realen Besichtigung genug Informationen erhalten und können sich am eigenen Computer oder Tablet einen Eindruck verschaffen können.

Passend dazu könnte Sie interessieren: *Immobilie schnell und profitabel verkaufen mit diesen 4 Tipps*

Haben Sie Fragen dazu, wie man den Immobilienverkauf sicher und einträglich abwickelt?

Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich.
Wir beraten Sie gern.