

Immobilien-Profi Ortner gibt Tipps zum privaten Immobilienverkauf



Von der professionellen Preisfindung bis hin zu den Besonderheiten des Immobilien-Kaufvertrages: Verkäufer einer Immobilie haben es mit vielen Herausforderungen zu tun, wenn es um den tatsächlichen Verkaufsvorgang geht. Sechzig Prozent der Eigentümer versuchen dennoch, zunächst privat einen Käufer für ihre Immobilie zu finden. Der dafür nötige Aufwand wird dabei oft unterschätzt. Wer seine Immobilie in Eigenregie verkaufen will, braucht eine gute Vorbereitung, eine gute Markteinschätzung sowie geschulte Kommunikationsfähigkeit.

Was ein Haus- oder Wohnungseigentümer mit einem privaten Verkauf auf sich nimmt und welche – auch juristischen – Fallstricke dabei auf ihn warten, zeigt der österreichische Immobilienprofi Georg Ortner (Wien) gemeinsam mit Notar Oliver Spitzhorn (Montabaur) in einer Informationsveranstaltung der Sparkasse Westerwald-Sieg unter der Überschrift „Immobilien privat verkaufen – Chancen und Risiken“ am Donnerstag, 19. Mai, 19 Uhr, in der Stadthalle Montabaur auf. Erklärt wird dabei nicht, wie ein Makler arbeitet, sondern was ein Privatmann beim Verkauf seiner Immobilie beachten sollte. Georg Ortner, seit 30 Jahren im Immobiliengeschäft, zeigt auf, wie ein Käufer tickt, und gibt Tipps, wo und wie das Objekt beworben und optimal präsentiert

werden kann, und dass eine private Vermarktung eine Investition in Zeit und Geld bedeutet.

Anmeldungen sind telefonisch unter 02661 620-620 oder über die Homepage der Sparkasse Westerwald-Sieg unter www.skwws.de/veranstaltungen möglich.

Zuständig für Fragen zu dieser Pressemitteilung:

Vertriebssteuerung - Marktsteuerung,

Matthias Richter, Tel. 02661/620-259

matthias.richter@skwws.de