

Warum die Scheidungsimmobilie ihre eigene Verkaufsstrategie braucht

Wenn zwei sich streiten, freut sich ... der Käufer. Anke Marquardt (Namen geändert*) und ihr Mann Jens wollen nicht mehr: Die Scheidungspapiere liegen beim Anwalt und über die Aufteilung des Vermögens ist man sich im Großen und Ganzen einig. Nun geht es um den Verkauf des gemeinsamen Hauses. Der (Noch-)Ehemann will das Thema selbst in die Hand nehmen, hat bereits einen Text für das Internet geschrieben und Fotos geknipst. Anke M. möchte es lieber professionell angehen und deshalb einen Termin bei uns im Büro gemacht.

Die Spannungen sind, trotz aller Bemühungen freundschaftlich miteinander zu agieren, deutlich zu spüren. Sie will die Küche mit in ihre neue Bleibe nehmen, er möchte dafür (weil neu und teuer), eine Abstandszahlung vom Käufer, die dann geteilt werden soll. Und so geht es weiter: Kein Rosenkrieg, aber ein „Distelgespräch“ wie wir es intern nennen, die Distel als Symbol für Auseinandersetzungen und Sorgen. Es sind eigentlich alles nur Kleinigkeiten, aber genau diese können den Verkauf schwer machen, das wissen wir aus Erfahrung.

Beim Hausverkauf eines s.g. Scheidungshauses müssen wir sensibel vorgehen, werden zum Mediator zweier Parteien. Die ja eigentlich ein gemeinsames Ziel haben: Die Immobilie kurzfristig zum marktgerechten Preis zu verkaufen. Doch dieses Ziel verlieren Trennungspartner oft schnell aus den Augen. Die Emotionen zu ihrem Haus, das für die gemeinsame Zukunft und das Miteinanderleben steht, bilden eine Hürde, die viele unterschätzen.

Als Makler haben wir die nötige Distanz zum Objekt, aber auch immer das einfühlsame Verständnis für die Situation. Neben den Verkäufern haben wir aber auch den Käufer im Blick: Die wollen ein Haus oder eine Wohnung mit einem guten Gefühl kaufen. Das

ist auch ein entscheidendes Kriterium bei den Preisverhandlungen. Oft strahlen Scheidungshäuser eine Verlassenheit und Traurigkeit aus: das halbbezogene Bett im Schlafzimmer, in dem nur noch der Ehemann wohnt, die Fenster schmutzig, Wäscheberge vor der Waschmaschine, der zweite Becher ohne Zahnbürste im Bad. Die Räume haben diesen Goût der Nachlässigkeit, den Interessenten bei der Besichtigung spüren. Ein Grund, warum wir die Immobilie wieder lebensfroh machen müssen, den Streit und die Sorgen aus den Räumen zu kehren. Die Immobilie muss wieder begehrtestenswert sein, wie eine Braut vor der Hochzeit.

Von den Trennungspartnern herrschen auch oft unterschiedliche Wahrnehmungen des Hauswerts. Auch hier liefern wir Fakten. Ehrlichkeit ist wichtig. Das Haus des Nachbarn steht doch zu einem weit höheren Preis im Netz. Ja, aber das seit sechs Monaten und warum wohl?

Trennungspartner müssen beim Hausverkauf unbedingt an einem Strang ziehen, wir als Profis können ihnen dabei helfen.



DIE ZWEI TRIMPOPS
Hans-Jürgen und Sohn Markus Trimpop aus Krefeld-Fischeln, die Immobilienprofis mit Sachverstand und noch mehr Leidenschaft. Zusammen wirft das Familienduo 37 Jahre Immobilien-Erfahrung für Ihre Interessen in die Wagschale. Ihre Referenzen zufriedener Kunden lesen Sie auf ihrer Homepage.



TRIMPOP&TRIMPOP

IMMOBILIEN

noch nie war wohnen so schön

Kölner Straße 591 | 47807 Krefeld
www.trimpop-trimpop.de

Fon: 02151 - 36 99 88 0

Die Erfahrung zeigt: Eine im Markt richtig platzierte Immobilie wird innerhalb weniger Monate verkauft. Dazu gehört der optimale Verkaufspreis, verbunden mit der passenden Verkaufsstrategie. Jetzt kostenlos die Kurz-Analyse Ihrer Immobilie: Die Sofort-Antwort: www.immowert-ermittlung.de

GUTSCHEIN