

Immobilien verkaufen: So geht's!

Rolf G. Eurich sagt zum 30. Firmengeburtstag: „Vertrauen ist das wichtigste Kapital“

Rolf G. Eurich ist vor genau 30 Jahren ins Immobiliengeschäft eingestiegen, die Firma feiert 2013 30-jähriges Betriebsjubiläum. Durch die in dieser Zeit gewonnene Erfahrung kann ihm in diesem Bereich keiner mehr etwas vormachen. Eurich gewährt Einblicke in sein Geschäft.

CHRISTIAN GÜNTHER

Das Möhringer Familienunternehmen „Eurich Immobilien“ mit seiner 30-jährigen Firmengeschichte wurde 2013 zum sechsten Mal in Folge als „Best Property Agent“ ausgezeichnet. Die Immobilienzeitung „Bellevue“ bestätigt mit der wiederholten Preisverleihung, dass Eurich-Immobilien damit seit 2007 zum erlesenen Kreis der weltweit rund 1000 besten Makler und Bauträger zählt, worauf Rolf Eurich zu Recht stolz ist. „Wir wurden von der Jury für unsere kompetente Beratung, langjährige Erfahrung und umfangreichen Marktkenntnisse ausgezeichnet“, freut er sich. „Die in diesem Jahr zum 6. Mal verliehene Urkunde belegt, dass sich

unser Team nicht auf seinen Lorbeeren ausgeruht hat. Und Vertrauen ist eben das beste Kapital und persönliche Empfehlung sowieso die beste Referenz“, findet Eurich.

„Der Mangel an bezahlbarem Wohnraum ist eines der drängendsten Probleme in Stuttgart“, so Rolf G. Eurich weiter. „Ein begrenztes Angebot trifft auf eine große Nachfrage“. In den zurückliegenden Jahren sei der Wohnungsbau stetig zurückgegangen.

Nach einer Studie des Pestel-Instituts fehlen in Stuttgart 8000 Wohnungen. Allein um die Einwohnerzahl zu halten, müssten jedes Jahr 1500 neue Wohnungen entstehen. Erhöhungen der Grundsteuer, der Grunderwerbsteuer, die Mietpreismbremse und die permanente Erhöhung von energetischen Standards regen die Wohnungsproduktion nicht an, sondern führten zu einer weiteren Verknappung und somit zu steigenden Mieten. Auch die Abschaffung der Eigen-

heimzulage und der degressiven Abschreibung hatte negative Konsequenzen auf dem Wohnungsmarkt.

Seit 2011 sind mehr als 13 000 Menschen nach Stuttgart gezogen, darunter viele Zuwanderer aus Ost- und Südeuropa. Steigende Treibstoffpreise haben auch dazu geführt, dass viele Pendler wieder mehr innerstädtische Lagen bevorzugen. Zudem werde die Immobilie immer mehr auch zur privaten Altersvorsorge nachgefragt, so Eurich.

„Stuttgart ist und bleibt in Sachen Wertsteigerung einer der belieb-

testen Immobilienstandorte Deutschlands. Marktkenntnis ist daher eines der wichtigsten Qualitätsmerkmale für Makler. Professionelle Immobilienmakler kennen den Markt vor Ort und die aktuelle Situation von Angebot und Nachfrage. Für den Verbraucher ist es oft schwer, seriöse und gut qualifizierte Dienstleister von „schwarzen Schafen“ zu unterscheiden“, so Eurich und gibt Wohnungssuchenden und -verkaufenden wertvolle Tipps: Die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem Immobilienverband Deutschland (IVD) sei zum

Beispiel ein weiterer wichtiger Qualitätsnachweis. Die Lage einer Immobilie ist entscheidend für die Preisfindung, ebenso der Zustand, das Baujahr, die Ausstattung usw...

„Durch Erfahrungswerte vergleichbarer verkaufter Immobilien ermitteln wir fach-



Das Eurich-Team, ein funktionierendes Familienunternehmen (von links): Andreas Eurich, Firmengründer Rolf G. Eurich, Foto: z

kompetent den angemessenen Preis, denn kein Verkäufer möchte Geld verschenken. Aber es findet sich auch kein Käufer, wenn der Preis zu hoch angesetzt ist“, weiß Eurich.

Bei einer zu hohen Einschätzung bleibe die Nachfrage aus und der Verkauf schleppt sich dahin.

„Wer eine Immobilie verkauft, stellt sich das am Anfang leicht vor. Zu Beginn gibt es meist viele vermeintliche Kaufinteressenten. So bekommt der Eigentümer den Eindruck, dass seine Im-

moblie mit verkaufsförderndem Text, professionelle Fotos und ansprechende Gestaltung, werbewirksame Verkaufsanzeigen, Präsentation auf allen relevanten Internetportalen sowie unserer Homepage“, empfiehlt Eurich.

„Darüber hinaus prüfen wir die Bonität und die Zahlungsfähigkeit der Interessenten, damit gewährleistet ist, dass der Kaufpreis auf dem Konto des Verkäufers gutgeschrieben wird. Wenn Sie Ihre Immobilie sorgenfrei und ohne Reue verkaufen möchten, zahlt sich die professionelle Begleitung durch uns als IVD-Makler aus“, ist sich der Immobilienprofi sicher.

„Wir kennen uns auf dem Immobilienmarkt bestens aus und sind deshalb in der Lage, Ihre Immobilie marktgerecht zu bewerten - das Fundament für einen professionellen Verkauf. Wir nehmen gerne eine kostenfreie und unverbindliche Bewertung Ihrer Immobilie vor. Rufen Sie uns an - wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter 0711/711035.“

„Als IVD-Makler analysieren wir die relevante Zielgruppe und stellen sicher, dass die Immobilie ideal präsentiert und beworben wird. Dazu gehören: ein



Foto: arc/angü