

## Trennung, Pflegefall, Erbe: Beim Immobilienverkauf nach einschneidenden Ereignissen die Nerven bewahren



Peter Sarta

© Mr. Lodge GmbH - Wohnen auf Zeit

• **Experte: Nicht überstürzt oder emotional handeln • Beteiligte haben oft völlig verschiedene Vorstellungen und Handlungsgründe / Während sich ein Auszug der Kinder oder der Ruhestand meist genauer vorhersehen lassen - und damit die zukünftige Wohnsituation planbarer ist, stellen unerwartete Ereignisse Immobilienbesitzer vor besondere Herausforderungen. „Je emotionaler der Verkaufsgrund ist, desto wichtiger ist eine professionelle Beratung.**

**Außenstehende Experten helfen, die Immobilie richtig zu bewerten und bestmöglich zu verkaufen“, sagt Peter Sarta, Verkaufsleiter beim Immobilienanbieter Mr. Lodge.**

Ob zerstrittene Partner, ein zeitaufwendiger Pflegefall oder eine verstreut lebende Erbengemeinschaft: Wenn die Nerven blank liegen, treten unterschiedliche Ansichten und Erwartungen laut Sarta noch deutlicher zu Tage und erschweren eine klare und sachliche Betrachtung des Objektes. „Gerade im aktuellen Immobilienboom mit regional sehr divergenten Preisentwicklungen haben Mitglieder einer an unterschiedlichen Orten lebenden Erbengemeinschaft völlig verschiedene und oft weit auseinander gehende Ansichten in Bezug auf den Verkaufszeitpunkt oder den möglichen Verkaufserlös. Hinzu kommt, dass Familienmitglieder Objekte meist danach bewerten, ob sie positive oder negative Erinnerungen damit verknüpfen“, weiß Sarta. Nimmt eine solche heterogene Gruppe den Verkauf selbst in die Hand, können Kaufinteressenten versuchen, einzelne Teile der Erbengemeinschaft zu ihrem Vorteil zu beeinflussen - ganz nach dem Motto: Wenn sich Zwei streiten, freut sich der Dritte.

In Eigenregie werden Objekte in einer solchen turbulenten Zeit für gewöhnlich weder schnell noch zum bestmöglich erzielbaren Marktpreis verkauft. Denn: Neben subjektiven Empfindungen und gefährlichem Halbwissen der Beteiligten fehlt es nahezu immer an Verkaufsroutine. Ein

professionelles Verkaufsteam kann laut Mr. Lodge indes helfen, den Veräußerungsprozess strukturiert durchzuführen. Neben der Begutachtung einer Immobilie in Bezug auf Zustand, Lage und Potenzial kümmern sich Experten ebenso um Themen wie Exposé, Vermarktung sowie die notarielle Vorbereitung. Immobilienexperte Sarta hat im Laufe seiner Berufserfahrung noch einen weiteren positiven Nebeneffekt festgestellt. „Die Erbengemeinschaft oder frisch getrennte Paare geraten nicht in Versuchung, sich im Rahmen des Immobilienverkaufs noch weiter zu zerstreiten. Weil sie die Veräußerung einem Dritten überlassen, wird der Verkauf sachlich, rational und klar strukturiert durchgeführt, nicht zu einer Darstellung von Wissen, Macht oder subjektiven Befindlichkeiten.“

**Pressekontakt:**

Silke Steingröver  
Telefon: +49 89 340 823 87  
Fax: +49 89 340 823-23  
E-Mail: [silke.steingroever@mrlodge.de](mailto:silke.steingroever@mrlodge.de)

**Unternehmen**

Mr. Lodge GmbH – Wohnen auf Zeit  
Barer Str. 32  
80333 München

Internet: [www.mrlodge.de](http://www.mrlodge.de)

**Über Mr. Lodge GmbH - Wohnen auf Zeit**

Mit 25 Jahren Erfahrung ist Mr. Lodge der führende Anbieter von möbliertem Wohnen auf Zeit und ebenso ein Partner für den professionellen Immobilienverkauf. Von der Immobilienbewertung und Home Staging über den technischen Service bis zur professionellen Darstellung und Vermarktung bietet der Mr. Lodge Immobilienverkauf einen Rundum-Service, der weit über das Portfolio herkömmlicher Vermittler und Immobilienmakler hinausreicht. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der bestmöglichen Vermarktung der Verkaufsobjekte und auf der individuellen Zielgruppenansprache. Dafür bereitet das Mr. Lodge Verkaufsteam nicht nur kompetent alle nötigen Unterlagen auf und erstellt Exposés mit aussagekräftigen Texten und hochwertigen Fotos und Videos. Das Verkaufsteam kümmert sich auch um die Verbreitung der Exposés auf allen wichtigen Kanälen und Immobilienportalen – sowie der Mr. Lodge Webseite. So werden möglichst viele potenzielle Käufer angesprochen und die Wohnung oder das Haus findet schnell einen neuen Eigentümer. Das Mr. Lodge Verkaufsteam begleitet Immobilienbesitzer bei der Veräußerung ihrer Objekte von der ersten Besichtigung bis zum Notartermin. Das Ergebnis: Das Objekt wird zum optimalen Preis am Markt platziert und so bereits nach kurzer Zeit veräußert. Immobilienkäufer profitieren bei Mr. Lodge im Gegenzug davon, das ideale Objekt zum fairen Preis zu erwerben. Als Kenner des Münchner Immobilienmarktes bringt Mr. Lodge Käufer und Verkäufer zusammen. Immobilienbesitzer und Kaufinteressenten finden das Mr. Lodge Verkaufsteam in der Prinz-Ludwig-Straße 7, 80333 München.

**Pressekontakt:**

Anastasia Husser  
Telefon: +49 89 45 23 508 14  
Fax: +49 89 45 23 508 20  
E-Mail: [anastasia.husser@scrivo-pr.de](mailto:anastasia.husser@scrivo-pr.de)

### **Unternehmen**

scrivo PublicRelations GbR  
Elvirastraße 4, Rgb.  
80636 München

Internet: [www.scrivo-pr.de](http://www.scrivo-pr.de)