

## Hausverkauf aus Altersgründen - Wie sehen Sie das?

Der Verkauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung aus Altersgründen ist in jedem Fall eine sehr persönliche und individuelle Angelegenheit. Immer sind Emotionen dabei. „Es tut weh!“ Entscheidungen werden subjektiv getroffen, oft vor sich hergeschoben. Es gilt, viele Besonderheiten zu berücksichtigen, damit der Umzug in den neuen Lebensabschnitt gelingt und der Neuanfang ein Erfolg wird.

„Hier wünscht sich der ältere Verkäufer oder Vermieter einen Berater, der mit seiner Erfahrung hilft, der sie versteht und sich um ihre Wünsche, Vorstellungen und manchmal auch Ängste, kümmert.“

Immobilien Eigentümer über 60 Jahre haben oft jahrzehntelang in ihren Häusern gewohnt und dort verschiedene Lebensphasen erlebt. Die Kinder inzwischen längst ausgezogen und mehrere Räume sind häufig ungenutzt. Das Grundstück ist zu groß und die Heizung unwirtschaftlich. Immer mehr Reparaturen dulden keinen Aufschub und die Pflege des Gartens wird immer mühsamer. In dieser Situation denken viele Eigentümer über eine Veränderung nach. Doch der Aufwand und die Unsicherheiten erscheinen vielfach zu groß.

Jetzt wird ein umsichtiger Berater gebraucht!

Wir haben in der Vergangenheit schon Verkäufe oder Vermietungen durchgeführt, bei denen mehrere Begleitumstände voneinander abhingen:

Da sind die Eigentümer, deren gesamte Ersparnisse in der Immobilie stecken. Nun brauchen sie „Bares“ für den Umzug, für die Mietkaution, für neue passende Gardinen und Möbel oder als Anzahlung für eine neue kleinere Eigentumswohnung.

Ein anderer Eigentümer möchte erst nach einer neuen Wohnung suchen, wenn er seine Immobilie verkauft hat. Diese Suche soll aber nicht unter Zeitdruck geschehen, denn man sucht in Ruhe das „richtige“ neue Zuhause.

Bei einem anderen Verkäufer sind notwen-

dige Reparaturen aufschiebbar. Aber der „Notgroschen“ soll dafür nicht angerührt werden. Man erkennt, dass die Kosten und Reparaturen inzwischen sämtliche Reserven verbraucht haben. Wer hilft schnell in dieser Situation, damit der Schornsteinfeger die Heizung nicht stilllegt?

In all diesen Situationen ist es wichtig, dass sich jemand verantwortungsvoll um die notwendigen Schritte kümmert. „Wir wollen also ganz bewusst „Kunden - Kümmerer“ sein, sagt Patrick Grauding. Aus jahrzehntelanger Erfahrung weiß er, dass der Verkauf eines Eigenheims viel mehr ist als ein Geschäft.

Schließlich liegen oft triftige oder auch sehr persönliche Gründe vor, wenn sich ein Eigentümer von seiner Immobilie trennen will oder sogar muss. Wenn das alte Haus mit vielen Treppen oder einem pflegeintensiven Garten einfach nur unbequem wird, ist der Umzug in eine komfortable Wohnung nur konsequent. Wenn aber nach dem Tod des Partners die Rente nicht mehr reicht, große Reparaturen anstehen oder gesundheitliche Gründe einen Umzug notwendig machen, ist es auch wichtig, dem Verkäufer Mut zu machen und ihm zur Seite zu stehen.

Selbstverständlich hat der Makler auch ein offenes Ohr für die Nöte, die manchmal nur indirekt angesprochen werden. Grawo sucht dann nach individuellen Lösungen und kann auf die ganze Angebotsvielfalt seines langjährigen Unternehmens zurückgreifen. Da gibt es vielfältige Verbindungen, die er nutzen kann und genug Potenzial, um schwierige Fälle zu lösen.

Wir holen unsere Kunden dort ab, wo sie ihre Wünsche haben und begleiten sie nachhaltig bis zur Wunscherfüllung. Ältere Verkäufer sind oft sehr unsicher. Eigentlich erkennen sie selber, dass mit einer kaputten Hüfte das Reihenhaus mit 3 Etagen vom Keller bis zum ausgebauten Dachboden, nicht mehr die ideale Immobilie ist. Oder das man mit einem Ischiaasschaden sehr schlecht 1000 m<sup>2</sup> geliebten Garten pflegen kann. Aber sie bleiben



**Immobilienexperte Patrick Grauding aus Schwelm**

unentschlossen, hoffen, alles geht so weiter wie bisher.


Man braucht als Berater und Makler sehr viel Geduld, Zeitdruck aufbauen oder überreden geht gar nicht.

Ältere Menschen wollen keinen Makler, der einfach nur ihre Immobilie verkauft. Sie wollen einen Berater, einen Zuhörer, jemand der sich ihrer Gedanken und Vorstellungen annimmt. Sie wollen verstanden werden! Sie brauchen einen, der ihre Wünsche erfüllt.

Das heißt, es geht in erster Linie um Zuhören, beraten, Verständnis haben für die individuelle Situation. Wir sind die „Wunscherfüller“, denn jedem Verkäufer über 60+ ist es wichtig, dass seine Ideen möglichst 1:1 umgesetzt werden.

*Wir wollen besonders im Hinblick auf ältere Immobilienverkäufer nicht mehr objektbezogen arbeiten, sondern stellen den Menschen in den Mittelpunkt unserer Arbeit. Im Zuge der schnelleren Entwicklung zu immer mehr Effizienz kommt dieses Denken aber vielerorts zu kurz. Dem wollen wir etwas entgegensetzen, betont Patrick Grauding abschließend.*

**Patrick Grauding**

 0 23 36 - 92 80 30

**GRAWO IMMOBILIEN GMBH**